



**INSTITUTO LATINOAMERICANO DE ESTADO,
SOCIEDAD Y POLÍTICA (ILAESP)**

**PROGRAMA DE POSGRADUACIÓN EN
INTEGRACIÓN CONTEMPORÁNEA DE AMÉRICA
LATINA (PPG / ICAL)**

**CAPITALISMO DEPENDIENTE E INTEGRACIÓN:
MAPEO DE CONTRADICCIONES QUE LIMITAN AVANZAR HACIA LA INTEGRACIÓN
SOLIDARIA EN AMÉRICA LATINA.**

ANGELA GAROFALI PATRÓN

Foz do Iguaçu
2017

**CAPITALISMO DEPENDIENTE E INTEGRACIÓN:
MAPEO DE CONTRADICCIONES QUE LIMITAN AVANZAR HACIA LA INTEGRACIÓN
SOLIDARIA EN AMÉRICA LATINA**

Disertación presentada al programa de pos-graduación en Integración Contemporánea de América Latina (PPG-ICAL) del Instituto Latinoamericano de Estado, Sociedad y Política de la Universidad Federal de la Integración Latinoamericana (ILAESP-UNILA), como requisito para la obtención del título de magíster en Relaciones Internacionales y Ciencia Política.

Foz do Iguaçu
2017

VERSU DA FOLHA DE ROSTO

FICHA CATALOGRÁFICA

ANGELA GAROFALI PATRÓN

CAPITALISMO DEPENDIENTE E INTEGRACIÓN:
MAPEO DE CONTRADICCIONES QUE LIMITAN AVANZAR HACIA LA INTEGRACIÓN
SOLIDARIA EN AMÉRICA LATINA

Disertación presentada al programa de pos-graduación en Integración Contemporánea de América Latina (PPG-ICAL) del Instituto Latinoamericano de Estado, Sociedad y Política de la Universidad Federal de la Integración Latinoamericana (ILAESP-UNILA), como requisito para la obtención del título de magister en Relaciones Internacionales y Ciencia Política.

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Nilson Araújo de Souza
UNILA

Profa. Dra. Marina Machado Gouvea
UNILA

Prof. Dr. Fernando Correa Prado
UNILA

Prof. Dr. Raphael Lana Seabra
UNB

Foz do Iguaçu, 31 de marzo de 2017

RESUMEN

Este trabajo se propone demostrar que el modelo vigente de integración, en la mayor parte de la región, es competitivo, fruto de operar en el marco del capitalismo dependiente. Asimismo mapea algunas de las contradicciones que presentan esos procesos a lo largo de los cuatro ejes que caracterizan a la integración económica: a nivel productivo, en infraestructura, comercial y monetario. Como principal consideración se coloca que para apostar a modelos alternativos de integración, que se supongan solidarios, se debe apostar primera, o conjuntamente, a nuevas relaciones sociales de producción.

Palabras clave: Capitalismo dependiente. Integración latinoamericana. Integración competitiva. Integración solidaria.

RESUMO

O seguinte trabalho se propõe demonstrar que o modelo vigente de integração, na maior parte da região, é competitivo, fruto de operar no marco do capitalismo dependente. Mapeia também algumas das contradições que apresentam esses processos nos quatro eixos que caracterizam a integração econômica: no nível produtivo, infraestrutura, comercial e monetário. Como principal consideração se coloca que para construir modelos alternativos de integração, solidários, deve-se apostar primeira, o conjuntamente, a novas relações sociais de produção.

Palavras chave: Capitalismo dependente. Integração latino-americana. Integração competitiva. Integração solidária.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Brasil: exportaciones al mundo según nivel tecnológico (%).....	71
Gráfico 2 – Brasil: exportaciones hacia América Latina según nivel tecnológico (%).....	71
Gráfico 3 – Uruguay, Paraguay, Argentina, Brasil, Chile: exportaciones de primarios (%).....	78
Gráfico 4 – Venezuela, Ecuador, Bolivia, Colombia, Perú: exportaciones de primarios (%).....	78
Gráfico 5 – América del Sur: importaciones con origen en la región, 2002-2015 (%).....	113
Gráfico 6 – América del Sur: exportaciones con destino hacia la región, 2002-2015 (%).....	114
Gráfico 7 – América del Sur: importaciones desde China, 2005-2015 (%).....	114
Gráfico 8 – América del Sur: exportaciones hacia China, 2005-2015 (%).....	115
Gráfico 9 – CCR: uso histórico del convenio, 1966-2015.....	117
Gráfico 10 – FLAR: créditos aprobados históricamente, 1978-2016.....	120

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 – Grado de internacionalización de multinacionales y franquicias brasileñas.....	74
Cuadro 2 – Uruguay, Argentina, Brasil: intercambio comercial con China, principales productos, 2010-2015.....	79
Cuadro 3 – Chile, Perú, Bolivia: intercambio comercial con China, principales productos, 2010-2015.....	80

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 – Hidrocarburos: participación por regiones en reservas probadas, producción y consumo mundial, 2015, en %.....	97
Tabla 2 – América del Sur: Relación producción-consumo de petróleo, 2015 (Miles de barriles diarios).....	97
Tabla 3 – Minerales: participación de América del Sur en las reservas y producción mundiales, 2015.....	98
Tabla 4 – América del Sur: Peso del capítulo 27 (NCM) sobre la pauta exportadora, 2015, en %.....	101

Tabla 5 – América del Sur: Peso del capítulo 27 (NCM) sobre la pauta importadora, 2015, en %.....	102
Tabla 6 – América del Sur: dominio del Estado según sector energético.....	103
Tabla 7 – CCR: cantidad de instituciones financieras autorizadas a operar, 2001-2016.....	118
Tabla 8 – FLAR: líneas de crédito.....	120
Tabla 9 – SML: Operaciones cursadas entre Brasil-Argentina y Brasil-Uruguay.....	122
Tabla 10 – Sucre: operaciones, usuarios y sectores económicos, 2011-2015.....	124
Tabla 11 – Sucre: participación de los países sobre total de transacciones.....	124
Tabla 12 – Sucre: Comercio entre miembros.....	125

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 - Área cultivada con soja en el Cono Sur.....	88
---	----

LISTA DE ABREVIACIONES

ABCD	– ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus
ACI	– Acuerdos de complementación industrial
ALADI	– Asociación latinoamericana de integración
ALALC	– Asociación latinoamericana de libre comercio
ALBA	– Alianza bolivariana para los pueblos de nuestra américa
ALCA	– Área de libre comercio de las américas
ALCSA	– Área de libre comercio suramericana
AP	– Alianza del pacífico
BNDES	– <i>Banco nacional de desenvolvimento econômico e social</i>
CAN	– Comunidad andina de naciones
CASA	– Comunidad suramericana de naciones
CCR	– Convenio de pagos y créditos recíprocos
CELAC	– Comunidad de estados latinoamericanos y caribeños
CEPAL	– Comisión económica para américa latina
CES	– Consejo Energético Suramericano
COSIPLAN	– Consejo suramericano de infraestructura y planeamiento
DIT	– División internacional del trabajo
ECA	– <i>Economic Cooperation Administration</i>
EIR	– Ejército industrial de reserva
ETN	– Empresas transnacionales
FAR	– Fondo andino de reservas
FDC	– Fundación Don Cabral
FLAR	– Fondo latinoamericano de reservas
FMI	– Fondo monetario internacional
FOCEM	– Fondo de convergencia estructural del Mercosur
GPS	– <i>Global Positioning System</i>
IED	– Inversión extranjera directa
IIRSA	– Iniciativa para la integración de la infraestructura regional suramericana
INDEC	– Instituto nacional de estadística y censos
MBRN	– Manufacturas basadas en recursos naturales
MDIC	– <i>Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior</i>
MERCOSUR	– Mercado común del sur

NCM – Nomenclatura Común del Mercosur

OEA – Organización de estados americanos

OLADE – Organización latinoamericana de energía

OTAN – Organización del tratado del atlántico norte

PEAS – Plan estratégico de acción social

RT – Renta de la tierra

SELA – Sistema económico latinoamericano

SML – Sistema de monedas locales

SUCRE - Sistema único de compensación regional de pagos

TIAR – Tratado interamericano de asistencia recíproca

TISA – *Trade in services agreement*

TLC – Tratado de libre comercio

TMD – Teoría marxista de la dependencia

TPP – *Trans-pacific partnership*

UNASUR – Unión de Naciones Suramericanas

UNILA – Universidad federal de integración latinoamericana

USAID – *United States agency for international development*

YPF – Yacimientos petrolíferos fiscales

YPFB – Yacimientos petrolíferos fiscales bolivianos

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	12
 1. CAPITALISMO DEPENDIENTE: APUNTES PARA LA INVESTIGACIÓN Y ELEMENTOS PARA EL DEBATE.....	14
1.1 CONFIGURACIÓN DE LA DEPENDENCIA.....	14
1.2 TRANSFERENCIA DE VALOR.....	21
1.3 SUPEREXPLOTACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO.....	25
1.4 CICLO DEL CAPITAL.....	31
1.5 RENTA DE LA TIERRA.....	36
1.6 ELEMENTOS PARA EL DEBATE.....	39
 2. INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA: UNA HISTORIA DEL CAPITALISMO DEPENDIENTE.....	46
2.1 DOS NOCIONES DE INTEGRACIÓN: COMPETITIVA VERSUS SOLIDARIA.....	46
2.2 HISTÓRICO DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA.....	49
2.2.1 Primera onda.....	50
2.2.2 Segunda onda.....	53
2.2.3 Tercera onda.....	59
2.2.4 Cuarta onda.....	65
2.3 INTEGRACIÓN EN LA TEORÍA MARXISTA DE LA DEPENDENCIA.....	69
2.3.1 División regional del trabajo y subimperialismo.....	69
2.3.2 Sino-dependencia.....	74
2.3.3 Proyecto geoeconómico suramericano.....	80
2.3.4 Modelo de complementariedad, cooperación y solidaridad.....	81
2.3.5 Integración o dependencia.....	83
 3. MAPEO DE CONTRADICCIONES.....	86
3.1 INTEGRACIÓN PRODUCTIVA.....	86
3.1.1 El agronegocio sojero: un caso de integración competitiva.....	86
3.2 INTEGRACIÓN EN INFRAESTRUCTURA.....	94
3.2.1 El caso de la integración energética.....	94
3.3 INTEGRACIÓN COMERCIAL.....	108

3.4 INTEGRACIÓN MONETARIA.....	115
3.4.1 Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos (CCR).....	115
3.4.2 Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR).....	118
3.4.3 Sistema de Monedas Locales (SML).....	120
3.4.4 Sistema Único de Compensación Regional de Pagos (Sucre).....	123
CONSIDERACIONES FINALES.....	126
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	130
ANEXOS.....	140
ANEXO A – ESQUEMA MARXISTA DE TRANSFORMACIÓN DE VALORES EN PRECIOS DE PRODUCCIÓN.....	141
ANEXO B – NOMENCLATURA MERCOSUR	143
ANEXO C – AMÉRICA DEL SUR: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS 10 PRINCIPALES CAPÍTULO EN LAS IMPORTACIONES, 2005-2015.....	145
ANEXO D – AMÉRICA DEL SUR: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS 10 PRINCIPALES CAPÍTULO EN LAS EXPORTACIONES, 2005-2015.....	146
ANEXO E – AMÉRICA DEL SUR: SALDOS COMERCIALES, 2005-2015.....	147
ANEXO F – AMÉRICA DEL SUR: IMPORTACIONES CON ORIGEN EN LA REGIÓN, 2005-2015, EN %.....	149
ANEXO G – AMÉRICA DEL SUR: EXPORTACIONES HACIA LA REGIÓN, 2005-2015, EN %.....	149
ANEXO H – AMÉRICA DEL SUR: IMPORTACIONES DESDE CHINA, 2005-2015, EN %...150	150
ANEXO I – AMÉRICA DEL SUR: EXPORTACIONES HACIA CHINA, 2005-2015, EN %....150	150
ANEXO J – AMÉRICA DEL SUR: IMPORTACIONES POR CAPÍTULO CON ORIGEN EN LA REGIÓN, 2015, EN %.....	151
ANEXO K – CCR: ESTADÍSTICA HISTÓRICA DEL USO DEL CONVENIO, 1966-2015.....	152
ANEXO L – FLAR : CRÉDITOS OTORGADOS POR PAÍS, 1978-2016.....	153
ANEXO M – SUCRE: EXPORTACIONES ENTRE MIEMBROS, 2010-2015.....	154

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es fruto de su tiempo. En el marco de una aparente fase de decadencia de un ciclo promotor de la integración latinoamericana – que fue por cierto bastante fuerte en el plano de la retórica –, ciclo este que comenzó hace poco más de 10 años con aquel contundente “No al Alca”, empujado por los entonces presidentes de Venezuela y Argentina y apoyado por otros países de la región, restaba preguntarse cómo avanzar con esos procesos o cómo profundizar mecanismos de cooperación cuando la postura política de determinados países frente a la integración – tanto como ideología o concretamente como miembros de determinado bloque económico – cambia en función de los gobernantes de turno. Si lo coyuntural actúa como limitante para avanzar con estos procesos, ¿cómo actúa entonces lo estructural?

Frente a la intuición de que la integración – entendida como posibilidad de cooperación y solidaridad entre los pueblos – es una tarea histórica que todavía tenemos pendiente los latinoamericanos y caribeños y frente a la duda o incerteza de que eso sea posible en el marco de las relaciones sociales de producción vigentes, es que nace la hipótesis y punto de partida de este trabajo: creemos que en el capitalismo dependiente es inviable un proceso de integración solidaria, sin embargo, entendemos que la integración latinoamericana se constituye como una pieza fundamental para la superación de la dependencia. Es decir, estaríamos pensando en la dialéctica de la integración. Esta se puede constituir como una vía de reproducción de la dependencia como también puede ser parte del proceso de su negación.

Pues bien, este trabajo no solo es fruto de su tiempo sino también es resultado de las inquietudes políticas e intelectuales de la autora. La oportunidad de haber estudiado graduación y pos-graduación en la Universidad Federal de la Integración Latinoamericana (Unila), como supuesto brazo académico de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), generó una serie de interrogantes, dudas y certezas. Las interrogantes fueron sanando un poco dentro de sala de aula de las diferentes e interesantes disciplinas que la Unila propone como proyecto académico, otro poco con lecturas extra-curriculares que saciaban la curiosidad y otro tanto en los riquísimos espacios de convivencia con las compañeras y compañeros provenientes de los más diversos rincones del continente. Las dudas llegaban después de sanar algunas de las interrogantes, provocando la formulación de nuevas preguntas. Las certezas las tenía al sentir el compromiso, la resistencia, el *engajamento* de profesores, amigos y colegas que decidieron formar parte de este proyecto unilero: de vocación latinoamericanista, destinado a contribuir con la integración desde y para la región.

La participación en el grupo de estudios de teorías de la dependencia (Getd-Unila) fue un proceso fundamental – tanto a nivel político como académico – para la elaboración de este

trabajo. La aproximación al marxismo como método de estudio nos brindó las herramientas para aprehender las determinaciones constitutivas de la dinámica de nuestro objeto de estudio. Es decir, nos permitió entender la especificidad de la acumulación de capital en nuestras economías dependientes. En otras palabras, aquella “estructura” sobre la que se asientan los procesos de integración.

Esta disertación está constituida, además de la introducción y las consideraciones finales, por tres capítulos: el primero, “capitalismo dependiente: elementos para la investigación y apuntes para el debate”, se propone abordar los principales aspectos que caracterizan la especificidad de la acumulación de capital en América Latina de acuerdo con la teoría marxista de la dependencia (TMD); el segundo capítulo, “integración latinoamericana: una historia del capitalismo dependiente”, que además de caracterizar dos modelos de integración (el vigente y uno alternativo), expone el histórico de los procesos a partir de sus contradicciones y sistematiza parte de la bibliografía sobre integración latinoamericana desde la perspectiva de la TMD. El tercer capítulo presenta algunas de las contradicciones identificadas en procesos de integración, entendidas estas como frutos de esos procesos en el marco del capitalismo dependiente. En ese sentido se analiza el caso del agronegocio para la región del Cono Sur, como ejemplo de integración competitiva y se problematiza sobre los avances en materia comercial, energética y monetaria.

CAPÍTULO 1: CAPITALISMO DEPENDIENTE: ELEMENTOS PARA LA INVESTIGACIÓN Y APUNTES PARA EL DEBATE.

Este primer capítulo se propone abordar los principales aspectos que caracterizan la especificidad de la acumulación de capital en América Latina. Además de los aspectos clásicos abordados por la teoría marxista de la dependencia (TMD) como transferencia de valor (sección 1.2), superexplotación de la fuerza de trabajo (sección 1.3) y la forma que asume el ciclo del capital en la economía dependiente (sección 1.4), se plantea la posibilidad de pensar en una acumulación originaria en el continente, la cual habría sido gestada durante el periodo colonial y que se constituiría como la base sobre la cual se fundará la estructura económica dependiente (sección 1.1). Asimismo se coloca la cuestión de la renta de la tierra (sección 1.5), tema que está saliendo nuevamente a la luz por autores críticos a la TMD en el contexto del *boom* de las *commodities* durante la primera década del siglo XXI. Por último, se levantan algunos elementos para debatir (sección 1.6) y seguir construyendo de forma colectiva una corriente teórica que se coloca dentro del pensamiento crítico latinoamericano como una de las más serias en cuanto interpretación de la realidad concreta.

1.1 – CONFIGURACIÓN DE LA DEPENDENCIA

El estudio dialéctico de la dependencia implica, antes que nada, comprender la existencia de la unidad capitalista mundial. El desarrollo de esta unidad, por el tipo de relaciones sociales de producción que reproduce, va desplegando particularidades en sus distintos polos. Desde la expansión del capitalismo mundial surge en América Latina primero la subordinación colonial y posteriormente la dependencia, entendida como subordinación de los países formalmente independientes.

Es oportuno aclarar que economía colonial y economía dependiente no son la misma cosa. Tal como afirmaba Ruy Mauro Marini en *Dialéctica de la dependencia*, “aunque se dé una continuidad entre ambas, no son homogéneas” (MARINI, 1991 [1972]). Y aquí el autor insiste con la importancia, así como con la dificultad que implica el análisis teórico, de captar la originalidad de los fenómenos en la medida que existe ese momento en el que se verifica un cambio en la cualidad de estos. Es decir, captar el movimiento de la historia y sus especificidades. De acuerdo con el autor “es el conocimiento de la forma particular que acabó por adoptar el capitalismo dependiente latinoamericano lo que ilumina el estudio de su gestación y permite conocer analíticamente las tendencias que desembocaron en este resultado” (MARINI, 1991 [1972]). Es decir, entender la

estructura de la economía dependiente como resultado de la estructura económica que brota en la sociedad colonial.

La posición de Roberta Traspadini (2016) marcha en este sentido:

a dependência não se demarca no período colonial. Mas os traços que a dão vida sim. A cooperação antagônica entre colônia-metrópole define a terra e o trabalho vinculado a ela como as sementes orgânicas da germinação enraizadora do capital no continente. O trabalho e a terra, independentemente do nível de cativo no qual estejam encerrados no contexto colonial, não conformam, no período do enraizamento, a produção de valor assentada na superexploração da força de trabalho e na produção mercantil majoritária na posse da terra. No momento em que ocorre o giro hegemônico do capital industrial na Europa, século XIX, a nova condição de produção de valor atrelada à técnica e ao trabalho especializado, redefine o sentido da terra e do trabalho na América Latina e a dependência brota das raízes do período colonial, como um novo momento da divisão internacional do trabalho (TRASPADINI, 2016, p.131).

Entender entonces tierra y trabajo como la génesis histórica del capitalismo dependiente en América Latina es identificar los aspectos generales y comunes a cualquier proceso de acumulación originaria¹, es decir, identificar el punto de partida previo a la acumulación capitalista en sí. Sin embargo, ese proceso asume la especificidad que el desarrollo de la historia en América Latina le concede.

Podemos decir que mientras América Latina contribuía con el proceso de acumulación primitiva en Europa -como veremos a seguir-, engendraba al mismo tiempo su propio proceso de acumulación originaria, sustentado por la tierra y el trabajo. Traspadini (2016) comenta:

Terra e trabalho na Europa e na América Latina conformam a acumulação originária e posterior acumulação de capital em movimento desde a conquista. Suas formas e seus tempos podem ocorrer a destempo, mas o conteúdo é o mesmo: a transformação da terra em capital e do trabalho em fundamento da produção de valor (TRASPADINI, 2016, p.137).

La conquista de América se da en el marco de la crisis del feudalismo europeo y la transición hacia el capitalismo. Este proceso de conquista, dirigido principalmente por las coronas española y portuguesa, acabó por vincular los territorios latinoamericanos al mercado mundial. Las ideas y políticas económicas predominantes en la Europa de la época levantaban como una de las principales banderas la búsqueda de metales preciosos, dado que representaban la riqueza y el poder de los estados. De acuerdo con Schmidt (2010),

as grandes navegações e o desenvolvimento comercial que marcaram a Idade Moderna

1 La llamada acumulación originaria es presentada por Marx[1867], en su capítulo XXIV de *El Capital*, y la caracteriza como “el proceso histórico de escisión entre productores y medios de producción. Aparece como “originaria” porque configura la prehistoria del capital y del modo de producción correspondiente al mismo” (MARX, 1975 [1867], p.893). Más adelante agrega el autor que “la expropiación que despoja de la tierra al trabajador constituye el fundamento de todo el proceso” (MARX, 1975 [1867], p.895). Este comenzó a fines del siglo XIV en las economías mediterráneas mediante la expropiación de la población rural y la consecuente expulsión de esas tierras. Fueron los diversos métodos utilizados (robo de tierras comunales, transformación de propiedad feudal en propiedad privada, expropiación de tierras de la Iglesia y de tierras fiscales) los que acaban por incorporar el suelo al capital.

européia inseriram-se na já referida transição do feudalismo para o capitalismo. Tais processos participaram da acumulação de capital que Marx chamou de originária ou primitiva, realizando-se predominantemente na órbita da circulação e precedendo a acumulação capitalista propriamente dita, que se dá no campo da produção (SCHMIDT, 2010, p.13).

La imposición del sistema colonial en América Latina no solo fue fundamental en la acumulación originaria europea sino que impulsó la madurez del comercio, la navegación y el crédito en el centro del sistema mundial. Por su vez, se verifica que, en la medida que América Latina es funcional a ese proceso y posibilita la apropiación de riqueza por parte de las potencias europeas, desarrolla un proceso propio de enriquecimiento, sustentado sobre el derecho de propiedad/uso de la tierra, así como de la explotación de la fuerza de trabajo (local o importada).

Pues bien, la conquista española fue básicamente financiada por sectores privados (banqueros, comerciantes, constructores de navíos), aunque obviamente la Iglesia Católica y el Estado también intervinieron². El factor que motivó en todo el continente europeo la expansión marítima y comercial se puede resumir en búsqueda de metales preciosos (ante la desmonetización de la economía europea), artículos de lujo y especies (su comercio proporcionaba altas ganancias). Sobre este proceso, Schmidt (2010, p.34) señala que:

A partir de meados do século XVI, tendo em vista as riquezas encontradas e apesar de longos combates persistirem, o Estado espanhol passou a tentar organizar a conquista e disciplinar os conquistadores, retirando destes últimos várias atribuições. Neste contexto, deve-se considerar que os Habsburgos, dinastia reinante na Espanha desde 1516, tinham interesse na exploração mais ordenada dos metais do Novo Mundo, a fim de bancarem a expansão de seu império na Europa. Além disso, era preciso controlar a exploração da mão-de-obra indígena para evitar que a mesma se extinguisse.

La minería se constituyó entonces como el eje articulador de la economía colonial española. De acuerdo con Helen Osório (2010, p.52), “a exploração das minas era feita mediante concessões perpétuas que a Coroa, proprietária do subsolo, outorgava a altos funcionários, eclesiásticos e, inicialmente, até a modestas companhias de colonos, que podia incluir inclusive índios”. En la medida que se fue agotando el mineral sobre las superficies, la tendencia fue de concentrar el proceso productivo debido a las inversiones que debían ser realizadas (H.OSÓRIO, 2010).

Otro sector que se enriqueció en el seno de la estructura colonial fue el de los comerciantes. Estos eran la conexión directa entre colonia y metrópolis. Además de ofrecer insumos para la producción así como los bienes importados por los sectores dominantes, eran los que tenían acceso a la moneda, por lo tanto disponían de la capacidad de ofrecer crédito para financiar

2 De acuerdo con Schmidt (2010, p.30), “a primeira [la Iglesia] dava sanção moral à empresa e a Coroa de Castela concedia os requerimentos necessários para legitimar a aquisição de senhorios e terras. Estes requerimentos (...) previam os direitos e deveres dos particulares que desejassem empreender a conquista do Novo Mundo”.

actividades (compra de fuerza de trabajo, realización de obras de infraestructura). Asimismo, existía una transferencia de ingresos entre los sectores internos dominantes. De acuerdo con H.Osório (2010, p.67), “parte substancial do excedente produzido no setor agrário era transferido, pois, ao setor mercantil monopólico”.

Por su parte, los portugueses se dedicaron durante la primera fase de la colonia a la producción de azúcar, uno de los artículos más procurados en la época. La cooperación comercial-financiera con los holandeses para colocar el azúcar en el mercado europeo durante la segunda mitad del siglo XVI tornó exitosa la colonización portuguesa. La alianza de Portugal con Inglaterra a mediados del siglo XVII, además de otorgar enormes privilegios a los ingleses, se da en el marco del desarrollo de la producción aurífera en Brasil. En palabras de Furtado (1989, p.35): “para a Inglaterra o ciclo do ouro brasileiro trouxe um forte estímulo ao desenvolvimento manufatureiro, uma grande flexibilidade à sua capacidade para importar, e permitiu uma concentração de reservas que fizeram do sistema bancário inglês o principal centro financeiro”. Cuando a fines del siglo XVIII entra en decadencia el ciclo del oro en Brasil, Inglaterra ya estaba en pleno proceso de revolución industrial (FURTADO, 1989).

La distribución de tierras basada en la expropiación a las comunidades originarias y transformada en propiedad privada a lo largo del periodo colonial se presentó como uno de los mecanismos de acumulación originaria en el continente. Sobre la importancia de la tierra, Helen Osório (2010) comenta que esta se tornaba el recurso más abundante mientras la fuerza de trabajo era cada vez más escasa. Furtado (1969, p.36) asevera en la misma dirección: “a decadência do sistema econômico que se articulava em torno dos polos produtores de metais preciosos (...) tenderia a fazer da propriedade da terra a instituição básica de toda a ordenação social”. O sea, la tierra como principal medio de producción gesta su importancia durante el periodo colonial y transfiere esa herencia para las estructuras capitalistas dependientes, configuradas durante el siglo XIX.

Junto a la importancia de la tenencia de la tierra, el derecho y la explotación de fuerza de trabajo se constituyeron durante la colonia en los principales pilares de enriquecimiento. El derecho, basado en una auto-atribución por las coronas española y portuguesa por la conquista sobre los nuevos territorios, haciendo del acceso a tierras, minas y comercio privilegios establecidos en marcos jurídico-contractuales bien delimitados. La explotación de la fuerza de trabajo se constituía como fuente de producción de excedente, fundamento de la generación de riqueza. Tanto uno como otro, derecho como trabajo, irán asumiendo diferentes formas a lo largo del periodo colonial.

Así, la producción de riqueza se organizó en función de diversas modalidades de

relaciones de trabajo, entre ellas es posible identificar -durante la colonia- la encomienda, el reparto indígena, la hacienda y la esclavitud de africanos. Esas variaciones son expresión de la centralidad que asumió la fuerza de trabajo (y su escasez) durante el periodo.³

La sucesión de formas de organizar el trabajo y la producción en las colonias, en el marco de cambios en el sistema mundial como resultado de la expansión del capitalismo europeo, irá reconfigurando las relaciones de producción en América Latina al punto de tornar concreta la posibilidad de independencia política respecto a la metrópolis y la tendencia de una transición más firme hacia el capitalismo.

Gadelha (1989) sostiene que la transición en Brasil desde una estructura mercantil-esclavista hacia el capitalismo se da en el marco de la abolición de la esclavitud y la ley de tierras, a mediados del siglo XIX. Abolir la esclavitud implicaba la necesidad de sustituir esos brazos. En ese sentido la ley de tierras promueve la instalación de inmigrantes al ofrecer en venta pequeñas propiedades pertenecientes al Estado, aunque preservando la estructura latifundista de la tierra.

Marini comenta en el mismo sentido:

en el Brasil de la segunda mitad del siglo pasado [XIX], cuando se iniciaba el auge del café

- 3 La encomienda fue una institución que se desarrolló a comienzos del siglo XVI, en la que se le atribuía al conquistador derechos y obligaciones sobre una parcela de tierra e indígenas. De acuerdo con Helen Osório (2010, ps. 43-44), “a Coroa outorgou aos *encomenderos* o controle da mão-de-obra e, ao fazê-lo, aumentou o poder e as pretensões de autonomia destes conquistadores. A *encomienda* conjugou, portanto, aspectos da tradição feudal ibérica da reconquista (recompensa por serviços prestados) com práticas tributárias pré-colombianas. (...) Ainda que não houvesse conexão legal entre *encomienda* e propriedade da terra, ao menos nas zonas mais importantes do império, a relação é clara”. De acuerdo con Furtado (1969), el principal objetivo del encomendero español fue la extracción de excedente de metales preciosos (por lo menos durante los primeros cien años de conquista) para acceder a bienes importados así como para obtener una posición socio-económica privilegiada en España. Dado que la Corona captaba, vía tributo, el 20% de la producción de oro y plata, el 80% restante quedaba en manos privadas, fortaleciendo un proceso de acumulación originaria. Si bien existían variaciones regionales en la imposición de la encomienda, se verificaba claramente el enriquecimiento de los encomenderos en función de la explotación de los indígenas. A efectos de disminuir la riqueza y el poder político de los encomenderos, así como de distribuir la fuerza de trabajo cada vez más escasa, se impuso una nueva forma de organizar las relaciones de producción: el reparto indígena. Este sistema de trabajo incorpora como aspecto novedoso la exigencia del pago del excedente bajo la forma monetaria (H.OSÓRIO, 2010). La organización de la fuerza de trabajo indígena para producir excedente agrícola se vinculaba a la creación de otra institución: la gran propiedad agrícola (FURTADO, 1969) o hacienda (H.OSÓRIO, 2010). A comienzos del siglo XVI comenzó la gran distribución de tierras, que asumió dos formas: (i) concesión gratuita por derecho de conquista (a merced), que benefició apenas a españoles y descendientes; (ii) composición de tierras, proceso que contó con la legalización y regularización de los ocupantes ante la Corona. La hacienda, como unidad productiva, respondía a una lógica económica. Por un lado, desarrolló estrategias para aumentar la producción destinada al comercio (y con ello aumentar las ganancias), por otro, amplió su extensión de tierras, vía compra o usurpación, eliminando competidores (H.OSÓRIO, 2010). Ante la continuidad de la escasez de la fuerza de trabajo, principalmente en las haciendas, la Corona es presionada para que suprima el reparto indígena en la agricultura. Así, a comienzos del siglo XVII, se instala el peonaje como principal relación de trabajo. Una serie de mecanismos de coerción retenían al indígena a la tierra de los hacendados. Esta modalidad acaba por retirarle a la Corona su capacidad de distribuir la fuerza de trabajo disponible. Otra relación de trabajo impuesta durante el periodo colonial fue la esclavitud de africanos. Esta forma de organizar la producción refiere más a una especificidad de la colonización portuguesa, dado que se utilizaba en los cultivos tropicales de exportación (*plantation*), en el litoral de Brasil y en el Caribe durante los siglos XVII y XVIII (H.OSÓRIO, 2010). Furtado (1989, p.41) comenta sobre el caso brasileño que “a escravidão demonstrou ser, desde o primeiro momento, uma condição de sobrevivência para o colono europeu (...) sem escravos os colonos não se podem sustentar na terra”. Paralelo a la esclavitud de africanos, la producción de azúcar en Brasil establecía otras relaciones de trabajo, como los asalariados, “homens de vários ofícios e supervisores do trabalho dos escravos” (FURTADO, 1989, p.44).

el hecho de que el tráfico de esclavos hubiera sido suprimido en 1850 hizo la mano de obra esclava tan poco atractiva a los terratenientes del sur que éstos prefirieron acudir al régimen asalariado, mediante la inmigración europea, además de favorecer una política tendiente a suprimir la esclavitud. Recordemos que una parte importante de la población esclava se encontraba en la decadente zona azucarera del nordeste y que el desarrollo del capitalismo agrario en el sur imponía su liberación, a fin de constituir un mercado libre de trabajo. La creación de ese mercado, con la ley de abolición de la esclavitud en 1888, que culminaba una serie de medidas graduales en esa dirección (como la condición de hombre libre acordada a los hijos de esclavos, etc.), constituye un fenómeno, de lo más interesante; por un lado, se definía como una medida extremadamente radical, que liquidaba las bases de la sociedad imperial (la monarquía sobrevivirá poco más de un año a la ley de 1888) y llegaba incluso a negar cualquier tipo de indemnización a los antiguos propietarios de esclavos; por otra parte, buscaba compensar el impacto de su efecto, a través de medidas destinadas a atar el trabajador a la tierra (...) y del otorgamiento de créditos generosos a los terratenientes afectados. El sistema mixto de servidumbre y de trabajo asalariado que se establece en Brasil, al desarrollarse la economía de exportación para el mercado mundial, es una de las vías por las cuales América Latina llega al capitalismo (MARINI, 1991 [1972]).

Vemos que es en el seno de la economía colonial donde se conciben los principales trazos de la estructura de la economía dependiente, vía expropiación y concentración de la tierra, quebrando los vínculos entre el trabajador (indígena) y sus medios de producción y consumo, imponiendo así una transición hacia otras relaciones sociales de producción.

Pues bien, América Latina como colonia hizo su contribución con la acumulación originaria del continente europeo, al estimular la reproducción del capitalismo mercantil, posibilitando el monopolio del comercio colonial, el saqueo de riquezas, la producción de metales preciosos⁴ y alimentos, la distribución privilegiada de tierras y la consolidación de determinadas relaciones de trabajo. Al imponerse la formación de un sistema productivo complementario (economía colonial) para abastecer la economía metropolitana, se generó una estructura interna que, a pesar de estar políticamente subordinada, limitada por las propias amarras que el sistema colonial le imponía a los sectores dominantes locales, no impidió el avance en la disputa por la apropiación de la riqueza. No impidió al punto de que se presentó cada vez menos sumisa ante las determinaciones externas de la Corona.

Esta fase se cierra con las luchas por la independencia a comienzos del siglo XIX, momento en que se vivirá uno de los puntos más altos de la disputa de poder entre las camadas dirigentes (criollos contra peninsulares) por la administración política de la sociedad colonial y por una mayor apropiación del excedente económico. Si bien esta disputa se presenta como uno de los factores que desencadenan las luchas por la independencia en toda la América española, no explican por sí mismo al proceso. Existen otros aspectos decisivos, como la propia crisis en el sistema

4 De acuerdo con Helen Osório (2010, p.62), “na esfera metropolitana, o ouro e prata americanos foram um dos sustentáculos do império espanhol e de sua hegemonia europeia até o princípio do século XVII. Estima-se que representavam nunca menos de 75% de todas as exportações coloniais. Sem dúvidas foi um dos elementos que compuseram as profundas modificações econômicas e sociais de transição ao capitalismo”.

colonial (por ejemplo la presencia cada vez mayor de Inglaterra en la región, reivindicaciones más radicales de indígenas y esclavos, así como las contradicciones que se desarrollan con las reformas borbónicas) y las influencias externas de la época (tales como el impacto de la ilustración sobre ciertos grupos de criollos, la independencia de los Estados Unidos, la Revolución Francesa y la Independencia de Haití) (DONGHI, 1975; WASSERMAN, 2010).

Pues bien, es justamente en el marco de este nuevo momento histórico, cuando las naciones conquistan formalmente la independencia de la metrópolis, que se configura la dependencia. ¿Por qué la situación colonial no puede considerarse como dependencia? De acuerdo con Traspadini (2016, p.138), “porque a acumulação originária no interior dessas economias não gestou na velocidade impressa nas economias europeias no mesmo período, uma dinâmica de extração de valor ancorada na propriedade privada da terra e no trabalho assalariado”. El fin de la subordinación colonial traería consigo el fin del freno al que estaban expuestas las clases dominantes locales en el proceso de acumulación de capital.

De acuerdo con Marini,

Es a partir de este momento que las relaciones de América Latina con los centros capitalistas europeos se insertan en una estructura definida: la división internacional del trabajo, que determinará el curso del desarrollo ulterior de la región. En otros términos, es a partir de entonces que se configura la dependencia, entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia (MARINI, 1991 [1972]).

Al surgir la dependencia como proceso histórico, brota necesariamente en el plano teórico como categoría analítico-explicativa. La dependencia es una categoría que expresa el desarrollo del capitalismo en esta parte del mundo, donde la dialéctica entre producción y apropiación de valor se da de forma específica, creando mecanismos propios como transferencia de valor y superexplotación de la fuerza de trabajo. De este modo, podemos decir que la forma diferenciada de inserción en el proceso mundial de acumulación de capital – desde la invasión/conquista – trazó la formación de la economía dependiente, la cual, según Marini se da “en función de la acumulación de capital en escala mundial, y en particular en función de su resorte vital, la cuota general de ganancia” (MARINI, 1973). En ese proceso de acumulación mundial,

os países centrais passam a concentrar, em seu aparato produtivo, os elementos tecnológicos que articulam o crescimento da composição técnica e orgânica do capital e que permitem o desdobramento internacional de D em D'. Os países dependentes são objeto dessa articulação e oferecem os elementos materiais para a especialização do centro através de sua integração à divisão internacional do trabalho. Essa integração é constantemente redefinida pelo centro, segundo as necessidades do crescimento mundial da composição técnica e orgânica do capital (MARTINS, 2009, p.201).

Ahora bien, la dependencia se va reconfigurando en la medida que el propio capitalismo

mundial se reconfigura y tal como colocado por Marini hace más de 40 años, “el fruto de la dependencia no puede ser por ende sino más dependencia, y su liquidación supone necesariamente la supresión de las relaciones de producción que ella involucra” (MARINI, 1991 [1972]).

De acuerdo con Traspadini (2016), a pesar de la existencia de diferentes momentos de participación en la división internacional del trabajo, la sustancia que permanece en ellos es “aquilo que foi o centro da produção material da riqueza originária e que compõe a produção de riqueza capitalista: a terra e o trabalho” (TRASPADINI, 2016, p.135). Es decir, si bien se constituyen como elementos generales de la génesis de la valorización del capital, también se constituyen como específicos y permanentes en la reproducción actual de las relaciones sociales de producción y apropiación de valor y es justamente la especificidad que asume este proceso en América Latina que hace que la inserción internacional dependa de bienes producidos por la tierra (hidrocarburos, minerales, alimentos, materias primas) y la explotación de la fuerza de trabajo se caracterice por estar remunerada por debajo de las necesidades básicas que permitan una reproducción digna de la clase trabajadora.

1.2 – TRANSFERENCIA DE VALOR

La participación de América Latina en el mercado mundial, principalmente desde la configuración de la división internacional del trabajo, expone, según Marini (1973), una contradicción fundamental la cual se verifica a nivel de las relaciones internas de producción de las economías dependientes. Estas contribuirían doblemente en el proceso de acumulación de capital de los países industriales. Por un lado, con la reducción del valor de la fuerza de trabajo en estos países, América Latina permite que la acumulación de capital de los países centrales se sustente en base al plusvalor relativo, al consolidar su papel en la división internacional del trabajo como proveedora de alimentos; por otro lado, abarata los elementos que coloca a disposición para componer el capital constante de los países centrales, básicamente materias primas industriales, permitiendo superar, parcial o temporalmente, el carácter contradictorio inherente a la acumulación de capital⁵.

5 Veamos algunas precisiones teóricas: (1) El valor de la fuerza de trabajo, explicado de forma simple, “equivale al tiempo de trabajo socialmente necesario para producir y reproducir la capacidad de trabajo, de acuerdo con determinaciones sociales e históricas” (CARCANHOLO, 2013, p.97); (2) La jornada de trabajo estaría compuesta, según Marx [1867], por dos tiempos que son indisociables: tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente. El primero está vinculado al salario efectivamente pago al trabajador por la venta de su fuerza de trabajo. El segundo corresponde al tiempo de trabajo que no es pago y en el cual el trabajador genera un valor a más, un plusvalor. El aumento de este trabajo excedente (plusvalor) se puede dar de varias formas: aumentando el tiempo de trabajo excedente en detrimento del tiempo de trabajo necesario dentro de la misma jornada laboral, es decir, se modifica la distribución de los tiempos a la interna de la jornada, sin extenderla (plusvalía relativa) - en ese sentido, para aumentar el plusvalor es preciso reducir el tiempo de trabajo necesario; aumentando la intensidad con

La intensificación de las relaciones mercantiles posibilita que en la práctica operen “diferentes mecanismos que permiten realizar transferencias de valor, pasando por encima de las leyes del intercambio, y que se expresan en la manera como se fijan los precios de mercado y los precios de producción de las mercancías” (MARINI, 1991 [1972]). Marini reconoce dos mecanismos de transferencia de valor cuando explica el intercambio desigual en el plano del comercio mundial: i) por productividad y ii) por monopolio de producción. Para el primer caso, una mayor productividad del trabajo se expresaría en ganancias extraordinarias. Para el segundo caso, producir bienes que otras naciones no producen posibilita que los precios de venta de estos sean superiores a su valor, configurando un intercambio desigual.

Carcanholo (2013) sostiene que Marini en lugar de estar trabajando con dos tipos de mecanismos estaría trabajando con tres, siendo que cada uno refiere a distintos niveles de abstracción. De acuerdo con el autor:

En un primer nivel, considerando que distintos capitales pueden producir una misma mercancía (...) los capitales con productividad mayor que la media venderían sus mercancías por el valor de mercado, apropiándose, por lo tanto, de un plusvalor que sobrepasa el que ellos mismos produjeron, es decir, de un plusvalor extraordinario o plusganancia. Así, en este nivel de abstracción más elevado, la ley del valor, en el plano de la economía mundial, implicaría que economías que tienen capitales con productividad por debajo de la media mundial tenderían a producir más valor de lo que realmente consiguen apropiarse. Este desnivel en la productividad de las mercancías que son producidas tanto en una (economía central) como en otra (economía dependiente) permite un primer mecanismo de transferencia de plusvalor producido en la última y que es apropiado/acumulado en la primera. Un segundo mecanismo de transferencia se presenta cuando consideramos un nivel de abstracción menor en los intercambios mercantiles. En los términos de Marx, cuando (...) consideramos la competencia entre distintas esferas de producción (...) tenemos el surgimiento de una ganancia extraordinaria para aquellos sectores que producen con mayor productividad en relación a la media de la economía. Allí es demostrado que sectores que producen sus mercancías específicas con composición orgánica del capital (productividad) por encima de la media van a presentar un precio de producción de mercado por encima de los valores de mercado y, por tanto, van a vender sus mercancías por un precio que les permitirán apropiarse de más valor de lo que producen (...) Como los capitales en las economías dependientes tienden, en promedio, a tener productividades por debajo de la media de todos los sectores de la economía mundial, ocurre la transferencia de una parte del plusvalor producido en las economías dependientes, que será apropiada, bajo la forma de una ganancia media superior al plusvalor producido, por los capitales operantes en las economías centrales. Marini relaciona ese mecanismo con el monopolio de producción de mercancías con mayor composición orgánica del capital por capitales operantes en las economías centrales. Sin embargo, el monopolio se relaciona también con

la que se realiza el trabajo, dentro de la misma jornada o extendiéndola, aumentando directamente el tiempo de trabajo excedente provocando el aumento de la jornada laboral (plusvalía absoluta); (3) La ley general de acumulación de capital postulada por Marx [1867] sostiene que en la medida que aumenta la composición orgánica del capital (es decir, aumenta c/v , o sea, la relación del capital constante c – medios de producción, edificios, materias primas, insumos en general – respecto al capital variable v – fuerza de trabajo) se verifica una tendencia a la caída de la tasa de ganancia. La propia dinámica del capital acabaría con el capital mismo si no fuera por mecanismos que contrarrestan su colapso. Esas fuerzas interfieren sobre la acción de la ley general y la contrarrestan, dice Marx, dándole solamente el carácter de tendencia. Entre las causas que compensan los efectos de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, el autor cita las siguientes: i) elevación del grado de explotación del trabajo; ii) reducción del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo; iii) abaratamiento de los elementos del capital constante (desvalorización del capital con el desarrollo de las fuerzas productivas); iv) superpoblación relativa; v) comercio exterior; vi) aumento del capital accionario (MARX, 1975 [1867]).

el último nivel de abstracción de los intercambios mercantiles, los precios efectivos de mercado, lo que nos da un tercero mecanismo de transferencia de valor. Cuando determinados capitales tienen un grado de monopolio razonable en sus mercados específicos, eso hace con que ellos puedan mantener, por determinado tiempo, precios de mercado por encima de los precios de producción de mercado, sosteniendo temporariamente volúmenes de producción por debajo de las demandas. Como los precios de mercado estarían, en esa situación, por encima de los precios de producción, más allá de las oscilaciones coyunturales, esos capitales podrían apropiarse de una ganancia efectiva por encima de la media, una masa de valor apropiado más allá del que, de hecho, fue producido por esos capitales” (CARCANHOLO, 2013, ps.106-8).

Es decir, Carcanholo (2013) señala entonces tres mecanismos de transferencia de valor: diferencia de productividad entre capitales que producen la misma mercadería, diferencia de productividad entre capitales que producen diferentes mercaderías (vinculado a una mayor composición orgánica del capital en ciertos sectores y al monopolio sobre estos) y el monopolio propiamente sobre determinados mercados (consultar Anexo A).

Marini postula que el comercio que se realiza entre los países dependientes con los países industriales presupone un intercambio desigual. Si bien concuerda con la verificación de un deterioro de los términos de intercambio postulados por la CEPAL en la década de 1950, entiende que las causas de ese deterioro son otras, diferentes a las identificadas por la Comisión, y reconoce que:

el deterioro de los términos de intercambio está reflejando de hecho la depreciación de los bienes primarios. Es evidente que tal depreciación no puede corresponder a la desvalorización real de esos bienes, debido a un aumento de productividad en los países no industriales, ya que es precisamente allí donde la productividad se eleva más lentamente (MARINI, 1991 [1972]).

Es decir, Marini nos da la pista de que el deterioro en los términos de intercambio no puede estar basado en el aumento de productividad en los países dependientes. En ese sentido, cuestionando las causas de ese fenómeno, afirma:

No es porque se cometieron abusos en contra de las naciones no industriales que éstas se han vuelto económicamente débiles, es porque eran débiles que se abusó de ellas. No es tampoco porque produjeron más de lo debido que su posición comercial se deterioró, sino que fue el deterioro comercial lo que las forzó a producir en mayor escala. Negarse a ver las cosas de esta manera es mixtificar la economía capitalista internacional, es hacer creer que esa economía podría ser diferente de lo que realmente es. En última instancia, ello conduce a reivindicar relaciones comerciales equitativas entre las naciones, cuando de lo que se trata es de suprimir las relaciones económicas internacionales que se basan en el valor de cambio (MARINI, 1991 [1972]).

Pues bien, la transferencia de valor no se daría apenas como resultado del intercambio desigual, es decir, en el plano de la circulación del valor-mercadería. También se podría dar por otras vías: circulación del valor-dinero y pago de trabajadores no productivos.

La primera (circulación del valor-dinero) estaría vinculada a la transferencia de plusvalía como resultado de la presencia del capital extranjero instalado en actividades vinculadas a

la producción de bienes y servicios (comercialización, financiamiento, distribución). De este modo, mediante el pago de obligaciones (como ganancias, *royalties*, patentes, intereses de deuda) se transfiere valor creado en la economía dependiente pero que será apropiado por las economías industriales, o por lo menos por aquellas donde el capital decida comenzar/continuar procesos de acumulación. Este tipo de transferencia de valor provoca tendencias que se expresan en los déficits de la balanza de pagos de las economías dependientes, los cuales se compensan vía endeudamiento o inversión extranjera, ampliando así los mecanismos acumulativos de la dependencia. De acuerdo con la analogía de Bambirra (2013, p.143), “é como o dependente químico: as drogas o matam, mas necessita delas para seguir vivendo”.

La segunda refiere a la transferencia de plusvalor que se realiza mediante el pago a trabajadores no productivos. Marini retoma la noción de trabajo productivo de Marx, que establece que “dentro del capitalismo, sólo es productivo el obrero que produce plusvalía o que trabaja por hacer rentable el capital” (MARINI, 1993a). Es decir, cualquier trabajador que haga rentable el capital es un trabajador productivo, esté en la esfera de producción o de circulación (ejemplo de trabajadores vinculados al almacenamiento de mercaderías, transporte, bancos, publicidad). Entre los trabajadores no productivos se ubican: “los (...) asalariados cuya remuneración corresponde simplemente a gastos de la plusvalía, como es el caso del empleado doméstico, del burócrata, los miembros del aparato represivo del Estado, por muy necesarios que sean al capital y al régimen político” (MARINI, 1993a).

La apropiación de valor vía intercambio desigual (circulación del valor-mercadería) sería la responsable, según Marini, por agudizar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia en las economías dependientes, forzando a que los sectores dominantes locales utilicen ciertos mecanismos en el plano de la producción interna para compensar esa tendencia. Es decir, frente a la imposibilidad de corregir la brecha valor-precio, compensarían la pérdida del intercambio desigual remunerando a los trabajadores por debajo de su valor, o sea, recurrirían a la superexplotación de la fuerza de trabajo.

Antes de pasar a la siguiente sección, vale la aclaración de Carcanholo (2013):

los mecanismos de transferencia de valor (i) están en el plano de la circulación/realización del valor producido, mientras la superexplotación está en el plano de las relaciones de producción, y (ii) que no se trata de una “nación explotando a otra”, sino de capitales que actúan en una u otra economía específica, independientemente de sus “nacionalidades” (CARCANHOLO, 2013, p.109).

1.3 – SUPEREXPLOTACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

La superexplotación de la fuerza de trabajo es, para la teoría marxista de la dependencia, una categoría específica del capitalismo dependiente. Aparece formulada de modo más preciso por Marini en *Dialéctica de la dependencia* quien postula a la superexplotación como el fundamento de la dependencia latinoamericana⁶.

Ante una inserción subordinada en la economía mundial y frente a la necesidad de acumular capital, la superexplotación funciona como un mecanismo de compensación de las economías dependientes a la transferencia de valor hacia economías de composición orgánica del capital más alta. (Recordemos que la transferencia de plusvalor opera en la esfera de la circulación mientras la superexplotación se implementa en la esfera de la producción).

Esta categoría central para el entendimiento de la dependencia “explica la forma como el capitalismo se reproduce en las economías dependientes, en el marco del desarrollo de ese sistema” (J.OSORIO, 2009, p.172). Mediante su formulación, la cual pretende retratar especificidades que le son particulares a América Latina, Marini estaría postulando el núcleo central de la reproducción del capitalismo dependiente. Osorio agrega que:

en las economías dependientes, esa modalidad de explotación se encuentra en el centro de acumulación. No es entonces ni coyuntural ni tangencial a la lógica de cómo esas sociedades se organizan. Y gana sentido cuando se analiza el capitalismo como sistema mundial, que reclama transferencias de valores de las regiones periféricas para el centro, y cuando las primeras, como forma de compensar esas transferencias, acaban transformando parte del “fondo necesario de consumo del operario” en un “fondo de acumulación de capital”, dando origen a una forma particular de reproducción capitalista y a una forma particular de capitalismo: el dependiente (J.OSORIO, 2009, ps.174-5).

Es decir, la superexplotación de la fuerza de trabajo, como mecanismo que opera en el plano de la producción de las economías dependientes, se daría en función de la existencia de transferencia de valor, de la apropiación de tiempo de trabajo excedente por economías con mejores condiciones de producción que las latinoamericanas (tanto a nivel de productividad como de composición orgánica y técnica del capital). De acuerdo con Marini,

el problema que plantea el intercambio desigual para América Latina no es precisamente el de contrarrestar la transferencia de valor que implica, sino más bien el de compensar una pérdida de plusvalía, y que, incapaz de impedirla al nivel de las relaciones de mercado, la

6 Según Jaime Osorio (2013) es Paolo Santi quien utiliza la noción *superexplotación* por primera vez, “en su artículo de 1965, “El debate sobre el imperialismo en los clásicos del marxismo”, en Santi, Valier, Banfi y Alavi: Teoría marxista del imperialismo, Cuadernos de Pasado y Presente n. 10, Córdoba, Argentina, 1971, p. 54” (J.OSORIO, 2013, p.25). El autor asevera que Marini ya conocía ese texto, al punto de citarlo en su ensayo *Dialéctica de la Dependencia*. De acuerdo con Martins (2009, p.189), Marini comienza a esbozar la noción de superexplotación “en *Subdesarrollo y Revolución* (1968), adquiere una forma más sistemática en *Dialéctica de la dependencia* (1973) y continúa a desarrollarse en *Las razones del neodesarrollismo* (1978), *Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital* (1979) y *El ciclo del capital en la economía dependiente* (1979). Posteriormente, en la década de 1990, Marini lo retoma a la luz de las transformaciones del capitalismo globalizado, principalmente a través del artículo *Proceso y tendencias de la globalización capitalista* (1995)”.

reacción de la economía dependiente es compensarla en el plano de la producción interna (MARINI, 1991 [1972]).

Es importante señalar una observación que hace el autor: “no es en rigor necesario que exista el intercambio desigual para que empiecen a jugar los mecanismos de extracción de plusvalía” (MARINI, 1991 [1972]). El hecho de estar vinculado al mercado mundial, y dependiendo de las especificidades del modo de producción vigente, desataría un afán por la apropiación de valor. De acuerdo con el autor, “el efecto del intercambio desigual es —en la medida que le pone obstáculos a su plena satisfacción— el de exacerbar ese afán de ganancia y agudizar por tanto los métodos de extracción del trabajo excedente” (MARINI, 1991 [1972]).

Pues bien, Marcelo Carcanholo (2013) en su artículo titulado *(Im)precisiones acerca de la categoría superexplotación de la fuerza de trabajo*, con el objetivo de realizar una recuperación crítica del análisis de la superexplotación, realiza observaciones de orden metodológico y teórico sobre la categoría en disputa, pertinentes a destacar en esta sección⁷. Serán mencionadas apenas tres de ellas: i) diferenciar superexplotación *del trabajo* con superexplotación *de la fuerza de trabajo*; ii) considerar la superexplotación como categoría y no como concepto; iii) no confundir la superexplotación como mecanismo con las formas que este asume.

En primer lugar, el autor hace una diferenciación entre superexplotación del trabajo y superexplotación de la fuerza de trabajo. Al respecto dice que “no se trata de una cuestión de preciosismo terminológico. Tratar los dos como sinónimos equivale a tratar la fuerza de trabajo (mercancía) como sinónimo de trabajo (el valor de uso de la mercancía) y, así, se pierde de vista la dialéctica de la mercancía fuerza de trabajo” (CARCANHOLO, 2013, p.98).

En segundo lugar, sostiene que la superexplotación de la fuerza de trabajo debe ser considerada como una categoría y no como un concepto. En ese sentido, comenta que:

la utilización de la noción de categoría está más cercana a la forma como Marx entiende la realidad social; son las determinaciones concretas y objetivas de los fenómenos que permiten determinados modos distintos —y a veces hasta mistificadores— de conocerlos. La (super) explotación de la fuerza de trabajo, en lugar de ser una idea exclusiva del plano subjetivo-teórico-conceptual, es una determinación real de la forma como el modo de producción capitalista se desarrolla; no es una manifestación objetiva de un concepto idealizado, y que tiene sentido dentro de un sistema puramente lógico, sino una determinación de la lógica objetiva del capitalismo (CARCANHOLO, 2013, p.100).

En tercer lugar, alerta para la diferenciación que se debe realizar con el uso de “forma y

7 Este artículo forma parte de un *dossier* que debate la superexplotación, de la revista argentina *Razón y Revolución* (Nº 25, año 2013). En ese número participa, entre otros autores, Jaime Osorio con su trabajo *Fundamentos de la superexplotación*. Es posible percibir la disputa entre Osorio y Carcanholo por una caracterización de la superexplotación de la fuerza de trabajo en las economías dependientes. El ejercicio intelectual de reconstruir en el plano teórico el movimiento del objeto real, de naturaleza tan compleja como lo es la superexplotación, es un indicativo saludable que enriquece a la TMD y que, principalmente, camina en el sentido que el propio Marini, como fundador de esta corriente teórica, ya se proponía décadas atrás: determinar la legalidad específica de la economía dependiente sin escapar del rigor metodológico de la ortodoxia marxista.

mecanismo” al considerar la superexplotación como compensación de la transferencia de valor. En ese sentido, al referirse a la superexplotación comenta que esta

se manifiesta en formas/mecanismos específicos de obtener la elevación de la tasa de explotación. En términos más rigurosos, aunque se utilice el mismo término para las dos cosas, la propuesta teórica de Marini para entender la especificidad de las economías dependientes tiene mucho más sentido cuando se entiende que el mecanismo de compensación para elevar la tasa de acumulación del capitalismo dependiente es una necesidad de éste, en función de los condicionantes estructurales de dependencia (distintas maneras de transferencia de valor producido en esas economías que se vuelven parte del ciclo de acumulación de las economías centrales), y que las distintas formas de obtener ese mecanismo de compensación no pueden ser confundidas con el mecanismo en sí mismo (CARCANHOLO, 2013, p.110-1).

Marini (1991 [1972]) identifica tres procedimientos por los cuales se superexplota la fuerza de trabajo en las economías dependientes: i) aumento de la intensidad del trabajo, ii) aumento de la jornada de trabajo, iii) reducción del consumo del trabajador por debajo de su límite normal. Carcanholo señala una cuarta forma que no fue tratada por Marini en *Dialéctica de la dependencia*, la misma “sería el aumento del valor de la fuerza de trabajo que no fuera acompañado de un crecimiento de los salarios, al menos no en la misma proporción” (CARCANHOLO, 2013, p.106).

Para cualquiera de los tres casos identificados por Marini (así como el cuarto levantado por Carcanholo), los cuales pueden darse tanto de forma exclusiva como también de forma combinada,

la característica esencial está dada por el hecho de que se le niega al trabajador las condiciones necesarias para reponer el desgaste de su fuerza de trabajo: en los dos primeros casos, porque se le obliga a un dispendio de fuerza de trabajo superior al que debería proporcionar normalmente, provocándose así su agotamiento prematuro, en el último, porque se le retira incluso la posibilidad de consumir lo estrictamente indispensable para conservar su fuerza de trabajo en estado normal. En términos capitalistas, estos mecanismos (que además se pueden dar, y normalmente se dan, en forma combinada) significan que el trabajo se remunera por debajo de su valor, y corresponden, pues, a una superexplotación del trabajo (MARINI, 1991 [1972]).

Otro aspecto a destacar es la funcionalidad del ejército industrial de reserva (EIR) en la acumulación capitalista de la economía dependiente. De acuerdo con Amaral y Carcanholo (2012),

la existencia de una masa de trabajadores que se encuentra excluida, al margen del mercado de trabajo (masa de desempleados), ejerce una presión sobre aquellos trabajadores que se encuentran efectivamente empleados, forzando a que se sometan a todas las formas de superexplotación existentes, bajo la posibilidad de verse sustituidos y desempleados por “trabajadores de reserva” en un momento futuro (AMARAL; CARCANHOLO, 2012, p.101).

De este modo, los autores verifican una relación inmediata entre la acumulación capitalista y la formación del EIR, entre este y el refuerzo de la superexplotación de la fuerza de trabajo, así como una relación entre esta y el aumento de la tasa de plusvalía (AMARAL;

CARCANHOLO, 2012).

Antes de cerrar esta sección es pertinente resaltar que la categoría superexplotación de la fuerza de trabajo, mientras sea objeto en movimiento para la reproducción del pensamiento y la consecuente formulación teórica, se irá constituyendo como síntesis de múltiples determinaciones. Determinaciones que no están prontas, dadas, sino que, por el contrario, muchas veces encuentran disputa durante el proceso de formulación teórica. En este sentido, es importante mencionar el contrapunto que existe en torno a su caracterización, principalmente por dos teóricos de la TMD: Jaime Osorio y Marcelo Carcanholo. El debate estaría pautado principalmente en torno a dos puntos.

El primero, referiría a si la superexplotación puede ser entendida (o no) como una violación del valor de la fuerza de trabajo. Osorio (2009; 2013) insiste enfáticamente⁸ en que si, y argumenta que:

La superexplotación es una forma particular de explotación y esa particularidad reside en que es una explotación en que se viola el valor de la fuerza de trabajo. Esta es la cualidad de la superexplotación en tanto forma de explotación. Dicha violación se puede realizar por mecanismos diversos, sea en el mercado, en el momento de su compra/ venta (...). En todos los casos, el salario percibido ya no es equivalente, no cubre su valor diario o su valor total (J.OSORIO, 2013, ps.10-11).

Independientemente del lugar desde el cual se coloca Osorio, nos parece que se le atribuye a Marini una afirmación que el propio autor no realiza, ni en *Dialéctica de la dependencia* ni en *En torno a Dialéctica de la dependencia*. Marini (1991 [1972], 1973) se refiere a la superexplotación de diversas maneras, por ejemplo: i) como modos específicos de apropiación del (aumento de) tiempo de trabajo excedente; ii) mecanismos de extracción de plusvalía; iii) modo de producción fundado exclusivamente en la mayor explotación del trabajador, y no en el desarrollo de su capacidad productiva; iv) le son negadas al trabajador las condiciones necesarias para reponer el desgaste de su fuerza de trabajo; v) el trabajador es remunerado por debajo de su valor real; entre otras afirmaciones, pero sin utilizar la expresión “violación del valor de la fuerza de trabajo”. En ese sentido, Carcanholo (2013) se posiciona contrario a Osorio y, desechando esta idea, sostiene que

Como toda y cualquier mercancía, la fuerza de trabajo es una unidad dialéctica entre su valor de uso y su valor. Este último equivale al tiempo de trabajo socialmente necesario para producir y reproducir la capacidad de trabajo, de acuerdo con determinaciones sociales e históricas. Asumir el cambio de equivalentes significa asumir que los salarios pagos corresponden a ese valor de la fuerza de trabajo (CARCANHOLO, 2013, p.97).

Para Marcelo Carcanholo el problema reside en la mala comprensión que se hace sobre

8 Osorio recurre varias veces a esta expresión, veamos algunos casos: (i) “a superexploração pretende dar conta de uma modalidade de acumulação em que, de maneira estrutural e recorrente, viola-se o valor da força de trabalho” (J.OSORIO, 2009, p.171); (ii) “a superexploração, como violação do valor da força de trabalho, não implica uma maior exploração” (J.OSORIO, 2009, p.175); (iii) “violar el valor de la fuerza de trabajo, la superexplotación, constituye un asunto central de la explotación en las economías dependientes” (J.OSORIO, 2013, p.12).

la teoría marxista del valor. En ese sentido, destaca más adelante:

la ley del valor, al menos conforme a la teoría de Marx, no puede ser entendida como una correspondencia cuantitativa de los precios en relación al valor, a partir del intercambio de equivalentes en un sentido poco riguroso (...). Existe, pues, tanto por parte de Marini como de sus intérpretes, una mala comprensión de la ley del valor (CARCANHOLO, 2013, p.114).

En el mismo sentido, Reinaldo Carcanholo en su texto *Elementos básicos da teoria marxista do valor*, defiende que:

a magnitude do valor de uma mercadoria determina a grandeza da riqueza social que ela representa e mede a riqueza produzida socialmente no instante de sua produção. No entanto, a riqueza que ela representa, em cada instante, para seu possuidor, ao contrário, mede-se pela capacidade que a mercadoria possui realmente de, no mercado, apropriar-se de valor sob a forma de outra mercadoria ou de dinheiro” (R.CARCANHOLO, s/d, p.7).

Así, el valor como característica social de cualquier mercadería, tiene la capacidad de adquirir otras mercaderías o de corresponderse con un precio, entendido este como expresión del valor. De este modo, los salarios -como precio de mercado- son la expresión del valor de la fuerza de trabajo. Esto no significa que precio se corresponda con valor.

Pues bien, el segundo punto de debate refiere al carácter que asume la categoría superexplotación para explicar la particularidad del capitalismo dependiente, es decir, si sería específica (y solamente) a este o si también podría ser utilizada de forma “universal”, incluyendo las economías centrales⁹.

Por un lado, Osorio (2013) sostiene que:

la superexplotación, en tanto forma que asume la explotación capitalista, que implica violación del valor de la fuerza de trabajo, se expande por todos los rincones del sistema mundial capitalista. Pero esta afirmación no nos debe llevar a olvidar el papel diferenciado que juegan sus formas en la reproducción el capital en el mundo imperialista y central y en las regiones y economías dependientes.

En el mundo central e imperialista, las formas predominantes en tiempos sin crisis, están relacionadas con la intensificación del trabajo, -la que se encuentra estrechamente ligada a la elevación de la productividad-, y en menor medida la prolongación de la jornada y la apropiación del fondo de consumo, particularmente a trabajadores migrantes y capas más golpeadas de la población obrera (...)

La situación es diametralmente distinta cuando la forma de superexplotación que prevalece es directamente el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo (apropiación del fondo de consumo), lo que alienta a su vez la prolongación de la jornada como mecanismo para alcanzar por los pagos extras un salario diario que alcance para sobrevivir, o la intensificación del trabajo (J.OSORIO, 2013, ps.33-34).

Es decir, la superexplotación de la fuerza de trabajo tendería a asumir la forma de intensificación en las economías centrales, mientras que en las dependientes operaría como

9 Este debate surgiría con la polémica que el propio Marini (1995) instala al publicar su texto *Proceso y tendencias de la globalización capitalista*. Podríamos extender la discusión y agregar a los mexicanos Adrián Sotelo Valencia y Ana Alicia Peña quienes, al igual que Osorio, defienden la posibilidad de la generalización de la superexplotación en los países centrales. Dado que escapa de los objetivos de esta disertación, apenas recomendaremos las lecturas. Ver: Sotelo (2012) y Peña (2011).

apropiación del fondo de consumo y prolongación de la jornada. De este modo Osorio (2013), y aquí se dispararía el contrapunto con Carcanholo, afirma que:

el problema *no* está entonces en *afirmar la universalidad de la superexplotación*, sino en *no distinguir las formas específicas* que predominan en el mundo imperial y en el mundo dependiente y las *consecuencias diferenciadas* que ello provoca en las formas como el capital se reproduce, así como las *bases diferenciadas que establece para el desarrollo de la lucha de clases* (J.OSORIO, 2013, p.34).

Por otro lado, la postura de Marcelo Carcanholo es que la superexplotación, como mecanismo de compensación, “sería la única forma del capitalismo dependiente para desarrollarse (capitalistamente), lo que comprueba la especificidad (objetiva y, por tanto, categorial) del capitalismo dependiente” (CARCANHOLO, 2013, p.109). Más adelante comenta (aparentemente en respuesta a Osorio):

¿Hay superexplotación de la fuerza de trabajo en las economías centrales? Entendida meramente como formas específicas de elevar la tasa de plusvalor, de forma que los salarios queden por debajo de los valores de la fuerza de trabajo, evidentemente que sí, pues hace parte del funcionamiento del capitalismo, cualquier que sea. Sin embargo, considerada como una categoría, en los términos aquí discutidos, específica del capitalismo dependiente, como forma de compensar justamente los condicionantes estructurales que definen la dependencia (mecanismos de transferencia de valor), claro que no (CARCANHOLO, 2013, p.117).

Y sigue: “Si la especificidad de las economías dependientes está en la necesidad de responder a los distintos mecanismos de transferencia de valor (...) con base en la superexplotación, ésta última, en cuanto categoría, no podría ser utilizada para entender la especificidad del capitalismo central” (CARCANHOLO, 2013, p. 121).

A pesar de no aparentar una discordancia en este segundo aspecto, vale retomar la noción de categoría citada anteriormente por el propio Carcanholo (2013, p.100): “son las determinaciones concretas y objetivas de los fenómenos que permiten determinados modos distintos (...) de conocerlos”. Es decir, si entendemos a la superexplotación de la fuerza de trabajo como una determinación concreta del capitalismo dependiente, como un complejo de complejos, no deberíamos trasponer su utilización para caracterizar una (de las) forma(s) en que se explota la fuerza de trabajo en las economías centrales, mucho menos cuando esta categoría es formulada en función de la transferencia de valor a la que están subordinados los países dependientes.

Pues bien, podemos decir que la superexplotación de la fuerza de trabajo, entendida como un mecanismo de compensación (que para elevar la tasa de plusvalía puede asumir diferentes formas) a la transferencia de valor (entendida como la cesión de valor que surge de la diferencia entre producción y apropiación) constituye una especificidad del capitalismo dependiente (y por lo tanto debería ser considerada como categoría del mismo) a modo de superar parcial y temporalmente los condicionantes estructurales (dependencia) que derivan del papel que su

particularidad cumple en la totalidad del sistema mundial. La superexplotación estaría por lo tanto en el centro, en la estructura misma de la acumulación de capital de la economía dependiente, y tal como formuló Marini (1973) se constituye como “el fundamento de la dependencia”.

Por fin, y de acuerdo con Osorio, la superexplotación se constituye como “un motor fundamental” de la reproducción del capitalismo dependiente, “processo que termina se expressando na fratura de seu ciclo do capital” (J.OSORIO, 2009, p.183), punto que será abordado en la próxima sección.

1.4 – CICLO DEL CAPITAL EN LA ECONOMÍA DEPENDIENTE

Marini (1991 [1972]) sostiene que la integración de América Latina al mercado mundial condicionó su formación económica dependiente. Para entender la evolución de la estructura económica de las sociedades latinoamericanas, es necesario partir de la circulación del capital en escala mundial.

Como vimos anteriormente, la acumulación originaria corresponde para Marx [1867] con el punto de partida de la acumulación capitalista. En la medida que se consolida la acumulación de capital en las economías, es decir, se consolida el capitalismo como sistema que produce mercaderías, que valoriza valor, las relaciones sociales que este sistema engendra se reproducen periodo tras periodo. A modo de teorizar en un nivel bastante abstracto, Marx [1867] elaboró un esquema que permite visualizar las fases del ciclo de reproducción y circulación del capital, así como las formas que el capital asume en ese ciclo. El esquema sería el siguiente:

$$D \dots M (FT+MP) \dots P \dots M' \dots D' \dots$$

Donde:

D = dinero

M = mercadería

FT = fuerza de trabajo

MP = medios de producción

P = producción

M' = mercadería que contiene más valor (plusvalor)

D' = dinero aumentado (D inicial + plusvalor)

Entre las fases que componen el ciclo de reproducción del capital, Marx [1867] identifica dos: circulación y producción. El proceso global de reproducción del capital aparece como la unidad de esas dos fases, siendo una fase mediadora de la siguiente y así sucesivamente, tornando a la continuidad en un aspecto característico del ciclo (MARX, 1975 [1867]).

El capital en su conjunto solo puede ser concebido en movimiento, valorizando valor todo el tiempo. Sin embargo, es posible distinguir las diferentes formas que este asume. Cuando el capital se encuentra en la fase de circulación, la magnitud del valor se expresa como capital-dinero; en la fase de producción, la forma que asume es capital-productivo; en la fase siguiente de circulación, el capital asume la figura de capital-mercadería.

El ciclo de reproducción comienza, necesariamente, con capital-dinero, el cual será utilizado para comprar dos tipos de mercaderías que son fundamentales al proceso: fuerza de trabajo (FT) y medios de producción (MP). De acuerdo con Jaime Osorio (2012, p.50) “a compra de força de trabalho pelo capital é o processo mais importante em termos de valorização, já que essa mercadoria é a única que tem a capacidade de gerar um valor extra, superior ao que vale”. Por otro lado, la compra de medios de producción incluye: materias primas, herramientas, maquinarias, tecnología, edificios, etc. Esas dos mercaderías (FT y MP) van a dar inicio al proceso de producción capitalista, el cual se caracteriza por valorizar valor, o sea, crear más valor en el momento en que la fuerza de trabajo interactúa con los medios de producción.

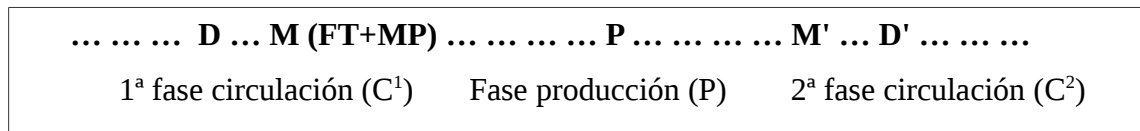
Al final del proceso productivo se obtiene como resultado mercaderías (M'), las cuales deben ser vendidas para realizar la plusvalía (pv) contenida en ellas. Una vez vendidas, el capitalista cuenta, así como al inicio del proceso, con dinero, solo que esta vez la cantidad es aumentada, ya que vendió valores de uso que contienen más valor creado en el proceso de producción. De este modo, el D' está compuesto por el D inicial junto con el plusvalor creado por los trabajadores y apropiado por los dueños de los medios de producción.

Están dadas así las condiciones para iniciar un nuevo ciclo de capital. Aquí es donde se presentan dos posibilidades para el capitalista: puede consumir todo el plusvalor apropiado en la venta de valores de uso o puede consumir una parte a modo de transformar en capital la parte no consumida. En el primer caso, dado que D' estaría compuesto por $(D + pv)$, y dado que el capitalista consume todo el plusvalor, solo le resta el montante D (igual al inicial) para invertir en el próximo ciclo. Este tipo de reproducción del capital, que es continuo, periódico, Marx le llamó reproducción simple. Ahora, si el capitalista decide consumir apenas una parte del plusvalor apropiado, y periodo tras periodo aumenta el monto con el cual inicia el proceso (o sea un D cada vez mayor), ese tipo de valorización es denominada por Marx [1867] como reproducción ampliada.

Pues bien, las economías capitalistas se reproducen de forma ampliada, o sea,

destinando parte del plusvalor apropiado al siguiente proceso de producción y reproducción del capital. Sin embargo, no todas se reproducen en idénticas condiciones. Y es en este sentido que se han direccionado parte de los estudios de Marini, así como de la TMD en general, al intentar determinar la legalidad específica de las economías dependientes, es decir, entender las particularidades de la producción y reproducción del capital en ellas.

En su texto *El ciclo del capital en la economía dependiente* (1979), Marini se preocupa por determinar los aspectos que caracterizan a las economías latinoamericanas. Expone su análisis en tres partes, una para cada fase del ciclo (la de circulación aparece dos veces), sin perder de vista la unidad del proceso.



Donde:

D = dinero

M = mercadería

FT = fuerza de trabajo

MP = medios de producción

P = producción

M' = mercadería que contiene más valor (plusvalor)

D' = dinero aumentado (D inicial + plusvalor)

Entre los elementos característicos de la primera fase de circulación del capital (de aquí en adelante C¹), Marini (1979) coloca dos observaciones. Por un lado, llama la atención para el origen del capital que dará inicio al proceso productivo, mencionando tres fuentes: capital privado interno, capital extranjero (directo e indirecto) e inversiones públicas. Por otro lado, menciona el acto de compra de fuerza de trabajo y medios de producción, que al interactuar colocarán en marcha el proceso de acumulación. Y aquí surge el primer elemento a destacar:

así como dicho ciclo [del capital en la economía dependiente] depende del flujo circulatorio externo de capital dinero, depende también, para completar la primera fase de circulación, de medios de producción proporcionados por el exterior. En la fase de circulación C1, por tanto, el ciclo de capital de esa economía se encuentra doblemente articulado y es doblemente dependiente respecto al exterior. Esa circulación se encuentra parcialmente centrada en el exterior, tanto en lo que se refiere al capital dinero, como en lo que respecta al capital mercancía (MARINI, 1979).

En la segunda fase, la de producción, Marini (1979) destaca cuatro características que

serían propias del proceso de valorización y, consecuentemente, de la producción de plusvalor en la economía dependiente. Esas son: apropiación de ganancias extraordinarias, creación de un ejército industrial de reserva, pago de salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo y subordinación al exterior de los sectores productivos y las técnicas.

La apropiación de ganancias extraordinarias¹⁰ es un resultado directo de las características que asume la primera fase de circulación en la economía dependiente. Es decir, la posibilidad de que una de las fuentes que dará inicio al ciclo sea capital extranjero, permite que se configure una tendencia al desnivel tecnológico en el sector o rama donde este se instale, debido a la utilización de tecnologías más sofisticadas, con mayores niveles de productividad. A iguales precios de mercado, los menores costos de producción de la empresa extranjera se expresan, al final del proceso, en apropiación de ganancias extraordinarias. De acuerdo con Marini (1979),

Esto significa que a partir de las condiciones generadas en la primera fase de circulación se acentúa, por circunstancias propias a la esfera misma de producción, la concentración del capital. Las empresas que operan en condiciones privilegiadas, y obtienen sistemáticamente una plusvalía extraordinaria, concentran tajadas cada vez mayores de la plusvalía producida y, por ende, del capital que se invierte en la economía dependiente, por lo que adquieren una posición de dominancia indiscutible (MARINI, 1979).

Por su vez, la introducción de nuevas técnicas de producción reduce la capacidad del capital para emplear más fuerza de trabajo. La consecuencia inmediata es la formación de un ejército industrial de reserva, debilitando este a la propia clase operaria en sus reivindicaciones salariales. De acuerdo con Marini (1979), ante la introducción de nuevas tecnologías por parte del capital extranjero en la economía dependiente se generaría, por parte de las pequeñas y medianas empresas, una reacción a modo de recomponer las tasas de ganancia. El mecanismo de compensación consistiría en aumentar la explotación de la fuerza de trabajo por diversas vías, pero en definitiva remunerándola por debajo de su valor. Este mecanismo será igualmente beneficioso para el gran capital, el cual pagará el precio promedio del salario.

La cuarta característica, también resultado de la introducción del capital extranjero, refiere a la imposición de sectores productivos y técnicas que le son ajenas a la economía dependiente. Una de las consecuencias que Marini identifica es que “la estructura de producción se separa progresivamente de la capacidad real de las necesidades reales de consumo de las masas trabajadoras” (MARINI, 1979).

Pues bien, durante la segunda fase de circulación del capital (C^2) el valor asume la forma de tres tipos de mercadería: bienes de consumo necesario (bienes que determinan el valor de la fuerza de trabajo, conocidos como bienes salario), bienes de consumo de lujo (no estarían incluidos en la pauta de consumo de la clase trabajadora) y bienes de capital (materias primas,

10 Ver anexo A

bienes intermediarios y máquinas que sirven al proceso de producción) (MARINI, 1979).

Veámos al comienzo de esta sección que la posición que asume América Latina en la división internacional del trabajo clásica, como productora de alimentos y materias primas industriales, condicionará su estructura productiva. Apunta el autor:

Nacida para atender a las exigencias de la circulación capitalista, cuyo eje de articulación está constituido por los países industriales, y centrada pues sobre el mercado mundial, la producción latinoamericana no depende para su realización de la capacidad interna de consumo. Se opera así, desde el punto de vista de país dependiente, la separación de los dos momentos fundamentales del ciclo del capital —la producción y la circulación de mercancías— cuyo efecto es hacer que aparezca de manera específica en la economía latinoamericana la contradicción inherente a la producción capitalista en general, es decir, la que opone el capital al trabajador en tanto que vendedor y comprador de mercancías (MARINI, 1991 [1972]).

Esa citación presenta dos elementos que deben ser trabajados por separado con mayor precisión debido a su importancia, por más que se encuentren profundamente vinculados. Por un lado, Marini se refiere al divorcio que existe entre la fase de producción y la de circulación en el ciclo del capital de las economías dependientes. La producción de valores de uso (alimentos y materias primas industriales) que reproduce una “vocación” impuesta desde el periodo colonial, reproduce asimismo la lógica de la realización, las bases de la circulación de esas mercaderías: mercados externos, es decir, la venta de estas no depende del mercado interno. De este modo, durante el proceso de producción de estos valores de uso la superexplotación de la fuerza de trabajo cumple la función de privilegiar el rol del trabajador como creador de valor y no como consumidor de este. O sea, esta configuración del ciclo del capital agudiza la oposición del papel del trabajador en la economía dependiente como productor y consumidor de mercaderías. Marini advierte:

ese divorcio entre el productor y el consumidor crea las condiciones para que, en una economía de esa naturaleza [dependiente], el trabajador pueda ser explotado prácticamente hasta el límite (...) En consecuencia, el carácter que asume el ciclo del capital en una economía de este tipo no pone ninguna traba a la explotación del trabajador y, al contrario, la lleva a configurarse como una superexplotación (MARINI, 1972).

Por su vez, la superexplotación de la fuerza de trabajo se expresa en una estructura de distribución de ingresos altamente concentrada. Los dos polos de ingresos, salarios y ganancias, direccionan hacia dónde debe dirigirse la producción. Mientras los bajos salarios restringen la realización de determinadas mercaderías, el plusvalor no acumulado requiere satisfacer las necesidades de quien lo apropia. Esto se verifica cuando las economías dependientes se industrializan. Mientras el sector de bienes de consumo necesario tiene su consumo restringido por la superexplotación, el sector de bienes suntuarios ve su consumo ampliado por la misma razón, por ser el que concentra los ingresos de ese plusvalor no acumulado.

De acuerdo con Marini (1979),

La segunda fase de la circulación contribuye a orientar la producción en el sentido de que se separe aún más de las necesidades de consumo de las masas (...) Esta limitación del mercado, además de influir sobre el aparato productivo, tiende también a desplazar parte de la circulación de mercancías hacia el mercado mundial a través de la exportación (MARINI, 1979).

Es decir, la estructura de consumo en la economía dependiente responde a una distribución de ingresos, que por su vez es resultado de la configuración específica de las relaciones de explotación de la fuerza de trabajo. Este proceso tiende a acentuar la separación entre la estructura productiva con las necesidades de la clase trabajadora de la economía dependiente.

Marini va a defender que en los países latinoamericanos la acumulación de capital no depende del aumento de la capacidad productiva del trabajo, sino que se sustenta en la superexplotación de la fuerza de trabajo. Es decir, la dinámica de la acumulación de capital dependerá de una mayor explotación del trabajador, pagando salarios que no permiten la plena reposición del desgaste físico y mental de la clase. Para Osorio,

El costo inmediato de todo esto es un prematuro agotamiento de los trabajadores, su depredación, apropiación del fondo de vida, sin que en los años de vida útil, y menos en los años de retiro, sus ingresos les permitan jugar un papel significativo en el mercado interno y en la realización de la plusvalía. La reproducción del capital (dinámico, hegemónico, eje de la acumulación) crea estructuras productivas que dan las espaldas a las necesidades de los productores, y para la realización se abre a los mercados exteriores, creando a su vez reducidos mercados locales de alto poder de consumo. Los trabajadores importan entonces como generadores de plusvalor, más no como realizadores de dicho plusvalor (J.OSORIO, 2013, p.34).

1.5 – RENTA DE LA TIERRA

Hasta aquí han sido colocados algunos elementos que darían cuenta de la explicación de las particularidades de la reproducción del capitalismo dependiente. Sin embargo, existe una cuestión que ha sido poco considerada en los estudios de la TMD y tiene que ver precisamente con la renta de la tierra¹¹. Hemos dicho que, por un lado, esta corriente teórica postula que la forma de inserción internacional de América Latina desde la expansión del capitalismo europeo trajo como consecuencia un intercambio desigual basado en la producción y comercialización de bienes que portarían mayor tiempo de trabajo (valor) respecto a los que adquiere en el mercado mundial; postula asimismo que en función de esa transferencia de valor vía intercambio desigual se adopta un mecanismo de compensación, denominado superexplotación de la fuerza de trabajo, fenómeno que condicionaría especificidades del ciclo del capital en la economía dependiente. Entre las

11 El trabajo más representativo de la TMD que aborda este estudio es la tesis de doctorado en Economía por la UNAM de Reinaldo Carcanholo, que estudia el papel de la renta de la tierra en el desarrollo del capitalismo centroamericano, concretamente para Costa Rica durante el periodo 1960-1975. Actualmente, como fruto de su tiempo, viene aumentando la intención de considerar la renta de la tierra dentro de los estudios de la TMD. Entre algunos de esos trabajos se ubican: Borges (2016) y Gomes-Aruto (2016).

consecuencias se verifica que existe una separación entre la esfera de producción y la de circulación, así como una escisión dentro de la propia esfera de circulación. Es decir, todo un esquema teórico pensado en función de la esfera de producción de las economías dependientes (porqué, cómo, qué y para quién se produce) que esquiva un elemento fundamental que contribuye con la explicación de la acumulación de capital (y probablemente con la transferencia de valor) en estas economías: la renta de la tierra. En este sentido esta sección se propone levantar algunos elementos que aporten a la discusión de las especificidades del capitalismo dependiente.

Si caracterizamos a los países dependientes como productores de materias primas y alimentos no podemos dejar de lado la cuestión de la renta de la tierra. Las mercaderías exportadas hacia el mercado mundial son fruto de la producción en condiciones naturales que no son reproducibles por el hombre (petróleo, cobre, hierro, gas, madera, pesca, carne, cereales, oleaginosas, frutas, etc.). En este sentido, la venta de esos valores de uso va a generar ingresos extraordinarios que serán apropiados por sus productores. Dependiendo de la nacionalidad de los propietarios de la tierra así como de los capitalistas que sobre ella producen, la renta podrá ser o no apropiada, parcial o totalmente, por el país productor. Así, la renta de la tierra podría constituirse, junto a la apropiación de plusvalor extraído en el proceso de explotación de la fuerza de trabajo en los ámbitos nacionales, como otro pilar de la acumulación en las economías dependientes.

De acuerdo con Marx, la renta de la tierra es un pago que el capitalista o arrendatario hace al terrateniente por el uso del suelo por un determinado tiempo. La causa de la renta de la tierra es la propiedad privada de la misma, en la que se “presupone el monopolio de ciertas personas sobre determinadas porciones del planeta” (MARX, 1975 [1867], p.793). De este modo, la renta de la tierra “es la forma en la cual se realiza económicamente la propiedad de la tierra, la forma en la cual se valoriza” (MARX, 1975 [1867], p.796). Es decir, “es una manifestación del proceso global de acumulación de capital, en donde la tierra, como todo bajo el capitalismo, debe valorizarse. La puesta en producción de una tierra presupone su valorización” (DACHEVSKY; KORNBLIHTT, 2011, p.33). Vale aclarar que la mera propiedad privada de la tierra no presupone renta. Esta puede existir apenas cuando se desarrolla la producción capitalista sobre ella. Si bien la causa de la renta es la propiedad privada de la tierra, su fuente se origina en la apropiación de plusvalor. Es decir, la renta no es un componente del valor, sino que toma parte en la distribución de este.

Marx distingue dos tipos de renta: la renta absoluta y la renta diferencial. La primera surge debido a la existencia de la propiedad privada de la tierra y a la posibilidad que tiene el terrateniente de retirar sus tierras del ámbito de la producción capitalista, demostrando el monopolio sobre estas (CARRERA, 2008). Esta renta de monopolio absoluto se define por la apropiación realizada por los dueños de tierra, inclusive las menos favorables para la producción de

determinados valores de uso. Por otro lado, debido a que las distintas porciones de tierras poseen diferentes características (fertilidad, clima, infraestructura, inversión de capital), se verifica la existencia de un segundo tipo de renta, la renta diferencial, entendida como aquella que se obtiene a partir de las diferentes productividades del trabajo que pone en acción al capital aplicado en las distintas tierras. Para cualquier caso, la renta diferencial se expresa como una plusganancia que puede ser apropiada por aquellos capitalistas que usufructúan o emplean una fuerza natural, monopolizable y monopolizada y que puede encontrarse apenas en la naturaleza. Esa fuerza natural no es producto del trabajo, no contiene trabajo objetivado en ella, por lo tanto no tiene valor. De acuerdo con Marx, la renta diferencial proviene de la mayor productividad relativa de aquellos capitales que se favorecen de determinadas condiciones naturales.

Marx identifica dos tipos de renta diferencial. La de “tipo I”, que corresponde a los rendimientos que surgen de la explotación de (iguales porciones de) tierras de distintas condiciones naturales (fertilidad) pero con igual inversión de capital. Es decir, el supuesto o la condición para obtener este tipo de renta es la desigualdad entre los tipos de suelo. Ya la renta diferencial de “tipo II” se origina en los rendimientos que surgen de explotar tierras de similares condiciones naturales pero con diferentes inversiones de capital. La renta de tipo II incorpora la diferencia en la distribución del capital (y según Marx también la capacidad de obtener crédito) entre los capitalistas arrendatarios. En resumen, lo que determina la renta son la propiedad privada de la tierra y las diferencias de rendimiento que se obtienen a partir de: i) la fertilidad de los suelos y ii) las sucesivas inversiones de capital.

Según Reinaldo Carcanholo (1984) la renta diferencial de la tierra, en cuanto forma que asume cierta magnitud de valor, surge como la diferencia entre el precio de producción promedio de la tierra menos favorable respecto a los precios de producción promedio de los otros tipos de tierra¹². La renta diferencial es entonces una ganancia extraordinaria obtenida por aquellos capitales que utilizan tierras no marginales. O sea, mientras el capital invertido en la peor tierra se valoriza a una tasa media de ganancia, el resto del capital se valoriza por encima de esa tasa. Esa mayor ganancia se traduce en renta diferencial.

Marx va a sostener que la venta de productos provenientes de la tierra engendra, en el marco de las relaciones capitalistas de producción y apropiación, un valor social falso ya que el

12 El precio de producción promedio (PPP) se calcula como la suma entre capital constante (c), capital variable (v) y la tasa media de ganancia (g), o sea, costo de producción (c+v) + g. El PPP que surge de los capitales que operan en la peor tierra (es decir, el más alto, por generarse en condiciones menos favorables) será el precio regulador de mercado (PRM). De esta forma la renta diferencial (Rd) de determinada clase de tierra (x) puede ser calculada como: $Rd = (1 + g)(PRM - PPP_x)$. Sin embargo, la apropiación de la renta generada dependerá del precio de mercado (PM). Si $PM = PPP$, no hay transferencia de renta diferencial. Dependiendo de las variaciones de PM se modifica la capacidad de apropiación de Rd, mientras que, obviamente, no se ve afectada la generación de la misma (CARCANHOLO, 1984; CARRERA, 2008).

valor de mercado al estar determinado por el precio de producción en las peores condiciones posibilita la apropiación de valor por un equivalente entre la diferencia del precio de producción real con el valor de mercado. Es decir, aquellos productores que no operan en las peores tierras se apropian de valor social producido en otras esferas de la producción que la sociedad (o el mundo, en el caso del comercio exterior) le transfiere en el acto de la compra. Este plusvalor apropiado puede o no influir en la acumulación de capital en el espacio nacional, eso dependerá de la propiedad de la tierra así como de los medios de producción que sobre ella operan.

En este sentido, considerar esta apropiación de valor vía renta de la tierra para entender la reproducción del capitalismo dependiente es un desafío que está colocado para los estudios de la teoría marxista de la dependencia, no solo para demostrar si existe esa posibilidad, sino inclusive para reforzar el argumento de la transferencia de valor para el caso de que esa renta sea remitida al exterior del proceso nacional de acumulación.

1.6 – ELEMENTOS PARA EL DEBATE

Esta sección colocará algunos aspectos formulados críticamente¹³ hacia la teoría marxista de la dependencia. Entendemos esa crítica como una contribución al ejercicio de pensar y construir de forma creadora a esta corriente teórica, que tendrá su razón de ser mientras su objeto de estudio continúe en movimiento y desarrollando sus contradicciones más esenciales.

Los elementos que se colocan a continuación para el debate surgen de diversas fuentes. Algunos surgen en función de aspectos que brillan por su ausencia en obras de la TMD y que, aparentemente, serían determinantes al momento de entender la reproducción del capitalismo dependiente así como el funcionamiento específico de sus leyes; otros parten de argumentos que pueden ser utilizados de forma invertida a los formulados por la propia teoría; otros simplemente levantan la crítica a la TMD por autores externos a ella.

(a) En primer lugar cabe preguntarse por qué el tema de la renta de la tierra no ha sido abordado por los teóricos de la TMD (con excepción de Reinaldo Carcanholo).

Para comenzar, Marini no era ajeno al debate de la renta de la tierra, dado que fue orientador en 1980 de la tesis de doctorado del propio Reinaldo. Asimismo, desde el momento en que escribe *Dialéctica de la dependencia*¹⁴ y formula los dos primeros puntos, “La integración al

13 La crítica a la TMD por no considerar la renta de la tierra en sus análisis es fruto de su tiempo. Entre los estudios más rigurosos se encuentran los de los argentinos Juan Iñigo Carrera (2008) y Juan Kornblihtt, invitado al programa n° 180 de Escuela de Cuadros, “Crítica a la teoría de la dependencia”, disponible en Youtube.

14 Es sabida la reticencia que tenía el autor para publicar ese texto, que de hecho no estaba totalmente completo, pero la divulgación de su material fue tal que no tuvo como detener su circulación entre grupos de estudios e investigación. Sin embargo, trabajos posteriores no incorporan el tema en cuestión. Para leer el propio relato de Marini sobre las peripecias de *Dialéctica de la dependencia* ver “Memoria”, un texto que da cuenta de su vida

mercado mundial” y “El secreto del intercambio desigual”, se refiere todo el tiempo a las economías dependientes como exportadoras de alimentos y materias primas. Como estudioso de Marx y de una de sus principales obras, *El Capital*¹⁵, cuesta entender porqué Marini no abordó este tema siendo que parece bastante obvia la relación entre producir mercancías en condiciones naturales no reproducibles por el trabajo humano y la renta de la tierra como forma de apropiación de valor. Son varias las veces que el autor pasa por la tangente, por ejemplo en el primer punto, cuando destaca las funciones cumplidas por América Latina en la división internacional del trabajo, reconoce su “capacidad para crear una oferta mundial de alimentos, que aparece como condición necesaria de su inserción en la economía internacional capitalista, se agregará pronto la de contribuir a la formación de un mercado de materias primas industriales” (MARINI, 1991 [1972]). En la nota de pie de página de ese párrafo el autor refuerza la capacidad de estos países al punto de detectar que la entrada de capitales extranjeros está siendo dirigida hacia esos sectores productivos: “llegado un cierto momento, las mismas naciones industriales exportarán sus capitales a América Latina, para aplicarlos a la producción de materias primas y alimentos para la exportación” (MARINI, 1991 [1972]).

Otra de las fundadoras de la TMD, Vânia Bambirra en *El capitalismo dependiente latinoamericano*, se aproxima bastante al tema de la renta de la tierra, pero no lo encara propiamente. Es curioso que el análisis de Bambirra (de hecho muy interesante al explicar la industrialización como proceso sustentado por ingresos extraordinarios en países históricamente agro-minero-exportadores) abre una serie de puertas que le dan visibilidad a esta cuestión. Es como si identificase la forma del problema pero sin querer desvelar su contenido. Cuando la autora elabora su tipología histórico-estructural para estudiar (los procesos de industrialización de) los países latinoamericanos durante el pos segunda guerra mundial – en el marco de la integración al capitalismo monopolístico – reconoce como sector fundamental de las economías dependientes al sector exportador. Para el caso de los países que consiguen desarrollar procesos de “industrialización” (los de tipo A), Bambirra destaca que esta fue posible gracias a la expansión del sector exportador, pero hace el análisis en función de la forma que asume esa expansión y no de su contenido (se refiere al aumento de divisas y no a la causa de esos ingresos extraordinarios, provenientes de la renta de la tierra). También entiende a la “hegemonía comprometida” (situación de compromiso oligárquico-burguesa) como el carácter que asume el capitalismo dependiente en América Latina, descifrando que las posibilidades y límites están allí definidas, sin desvelar la importancia del monopolio de la tierra y la existencia y reproducción de una clase en función de

intelectual y profesional y escrito (exigido) para la Universidad Nacional de Brasilia, de la cual Marini fue profesor.

15 Marx [1867] le dedica a la cuestión de la renta de la tierra más de 200 páginas en una de las tres secciones de la segunda parte del libro tercero.

otra, es decir, los terratenientes dependen de que sus tierras sean objeto de la producción capitalista. Asimismo plantea que la industrialización tardía en algunos países (los de tipo B) se debió al papel ejercido por el capital extranjero en ese proceso y por ser el que, históricamente, controló al sector primario-exportador y se benefició de su alta rentabilidad. Por su vez, cuando plantea las contradicciones del capitalismo dependiente llega a tocar en la disputa inter-burguesa por la apropiación de la renta de la tierra, pero no consigue sumergirse propiamente en ella. O sea, Bambirra “pega en el palo” a lo largo del texto que aquí hacemos referencia (*El capitalismo...*) pero opta por no efectuar un análisis más deliberado del papel de la renta de la tierra en la reproducción del capitalismo dependiente.

Por último, vemos que Jaime Osorio y su desarrollo sobre la categoría *patrón de reproducción del capital* y específicamente para el último patrón que describe, el exportador de especialización productiva¹⁶, también esquiva el análisis referente a la renta de la tierra. Considerar este elemento podría contribuir, junto con la superexplotación de la fuerza de trabajo, a la explicación de la especificidad de la acumulación de capital. Este patrón surgiría para Osorio con el fin del patrón anterior (el industrial, el cual se desarrolló en sus diversas etapas entre 1940 y mediados de 1970). El autor reconoce que:

La condición exportadora del nuevo patrón presenta la tendencia a la especialización productiva. Esa lógica ha privilegiado sectores y rubros productivos con ventajas naturales en el mercado mundial: petróleo, cobre, gas, hierro; maderas y bosques; climas para frutas, café y vinos; extensos océanos para la pesca y cría de peces y mariscos; enormes reservas de agua dulce; tierras propicias para producir soya, trigo; terrenos planos y pastizales para criar ganado (J.OSORIO, 2014, p.110).

Su raciocinio pareciera incompleto porque está caracterizando un patrón que en los últimos años deja más evidente sus “huellas”, al intensificarse el aumento de la demanda de China y el consecuente incremento en los precios de las *commodities*. No vincular ese fenómeno con la renta de la tierra indicaría, en un primer momento, caminos que la TMD todavía tiene por recorrer.

(b) Otro elemento que entendemos pertinente colocar para el debate, por lo menos desde que incorporamos la importancia de la renta de la tierra para entender la especificidad de la reproducción del capitalismo latinoamericano, es el que Marini coloca en *Dialéctica de la dependencia* y que refiere a los mecanismos de transferencia de valor, basados en la productividad o en el monopolio de producción. El argumento del autor al respecto es el siguiente (haremos la citación completa para poder trabajarla mejor):

Teóricamente, el intercambio de mercancías expresa el cambio de equivalentes, cuyo valor se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario que incorporan las mercancías. En la práctica, se observan diferentes mecanismos que permiten realizar transferencias de valor, pasando por encima de las leyes del intercambio, y que se expresan

16 Ver Jaime Osorio, *América Latina: o novo padrão exportador de especialização produtiva*. In: FERREIRA; OSORIO; LUCE, 2011.

en la manera como se fijan los precios de mercado y los precios de producción de las mercancías. Conviene distinguir los mecanismos que operan en el interior de la misma esfera de producción (ya se trate de productos manufacturados o de materias primas) y los que actúan en el marco de distintas esferas que se interrelacionan. En el primer caso, las transferencias corresponden a aplicaciones específicas de las leyes del intercambio, en el segundo adoptan más abiertamente el carácter de transgresión de ellas.

Es así como, por efecto de una mayor productividad del trabajo, una nación puede presentar precios de producción inferiores a sus concurrentes, sin por ello bajar significativamente los precios de mercado que las condiciones de producción de éstos contribuyen a fijar. Esto se expresa, para la nación favorecida, en una ganancia extraordinaria, similar a la que constatamos al examinar de qué manera se apropian los capitales individuales el fruto de la productividad del trabajo. Es natural que el fenómeno se presente sobre todo a nivel de la concurrencia entre las naciones industriales, y menos entre las que producen bienes primarios, ya que es entre las primeras que las leyes capitalistas de intercambio se ejercen de manera plena; esto no quiere decir que no se verifique también entre estas últimas, máxime cuando se desarrollan allí las relaciones capitalistas de producción.

En el segundo caso —transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, como manufacturas y materias primas— el mero hecho de que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo pueden hacer con la misma facilidad, permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual. Esto implica que las naciones desfavorecidas deban ceder gratuitamente parte del valor que producen, y que esta cesión o transferencia se acentúe en favor de aquel país que les vende mercancías a un precio de producción más bajo, en virtud de su mayor productividad. En este último caso, la transferencia de valor es doble, aunque no necesariamente aparezca así para la nación que transfiere valor, ya que sus diferentes proveedores pueden vender todos a un mismo precio, sin perjuicio de que las ganancias realizadas se distribuyan desigualmente entre ellos y que la mayor parte del valor cedido se concentre en manos del país de productividad más elevada.

Frente a estos mecanismos de transferencia de valor, fundados sea en la productividad, sea en el monopolio de producción, podemos identificar —siempre al nivel de las relaciones internacionales de mercado— un mecanismo de compensación. Trátase del recurso al incremento de valor intercambiado, por parte de la nación desfavorecida: sin impedir la transferencia operada por los mecanismos ya descritos, esto permite neutralizarla total o parcialmente mediante el aumento del valor realizado. Dicho mecanismo de compensación puede verificarse tanto en el plano del intercambio de productos similares como de productos originarios de diferentes esferas de producción. Nos preocupamos aquí sólo del segundo caso (MARINI, 1991 [1972]).

En primer lugar, cabe resaltar el cuidado que toma Marini con la forma en la que se refiere a la transferencia de valor. El autor no habla en este caso de “violación”, sino que utiliza términos como “pasar por encima”, “aplicaciones específicas”, “transgresión”, “eludan”. En segundo lugar, cuando Marini habla de la productividad del trabajo como forma específica en que posibilita la transferencia de valor, reconoce parcialmente esta posibilidad para los países productores de bienes primarios, pero no porque esos bienes son fruto de condiciones naturales no reproducibles, sino porque son fruto de las relaciones capitalistas de producción. En el tercer párrafo, cuando refiere al monopolio de producción, el argumento que utiliza es perfectamente invertible. Es decir, se puede utilizar para la producción de valores de uso producidos por la aplicación de capital en la tierra. O sea, los mecanismos que sustentan el argumento de transferencia

de valor por la vía del intercambio desigual (en el caso de *Dialéctica...*, productividad y monopolio), ¿no serían acaso perfectamente aplicables en el sentido contrario, como mecanismos que le son provechosos a los países productores de alimentos y materias primas? Vimos que este tipo de mercaderías posibilitan la apropiación de un falso valor social. Sin embargo, la nacionalidad de los propietarios de la tierra así como de los capitalistas que operan sobre ella determinarán que esa renta sea acumulada dentro del país (dependiente) o enviada hacia fuera, configurando transferencia de valor, por ejemplo vía remesas de ganancias o pago de intereses al capital adelantado para la producción.

(c) Otro elemento es el que traen los críticos de la TMD, específicamente bajo la versión de Juan Iñigo Carrera (2008a). El autor argentino comparte el argumento de Marini de que la producción y exportación de materias primas permite disminuir el valor de la fuerza de trabajo en los países industriales, actuando como fuente de plusvalor relativo, pero agrega un elemento nuevo y defiende que en la compra de esos valores de uso habría un drenaje de plusvalor (extraído de los trabajadores de los países importadores de materias primas) hacia los países exportadores bajo la forma de renta de la tierra. Por su vez, estos capitales industriales cuentan con la posibilidad de recuperar parte de ese valor que fue transferido bajo la forma de renta de la tierra. Carrera (2008a) identifica dos periodos o modalidades en los que estos países, denominados de “clásicos” por el autor y caracterizados por la producción de la generalidad de mercancías, recuperarían esa renta. Una primera etapa histórica sería durante la formación y consolidación de los estados nacionales y el curso de apropiación de parte de esa renta se da mediante el pago del endeudamiento público externo contraído a altas tasas de interés (CARRERA, 2008a). Una segunda etapa, que surge a partir de la crisis de 1929, se caracteriza por la recuperación de la renta por parte de los capitales medios del mercado mundial instalados en los países que se apropian de la renta, mediante la acción directa del estado nacional (cerrando el mercado interno, otorgando subsidios directos, aumentando el gasto público, comprando a precios sobrevalorados). Ahora bien, Carrera sostiene que

El avance general en la concentración y centralización del capital tiene un doble efecto sobre la reproducción de la especificidad de estos procesos nacionales de acumulación [los dependientes según la TMD]. Por una parte, profundiza continuamente la brecha entre la capacidad productiva del trabajo que debe ponerse en acción para competir en el mercado mundial, y la que cabe dentro de la magnitud específicamente restringida del mercado nacional. De modo que la reproducción del proceso nacional de acumulación tiene por condición la disponibilidad de una masa cada vez mayor de renta de la tierra para compensar la brecha en la productividad. Por la otra, el avance de la concentración y centralización en los términos relativos que caben al interior del ámbito nacional toma necesariamente una forma específica. Se trata de la expropiación y liquidación de los simples pequeños capitales a manos de los fragmentos particularmente restringidos del capital medio que operan dentro del país (...) En cuanto la renta de la tierra cesa de crecer a la velocidad acelerada necesaria para compensar la profundización de la brecha en la capacidad productiva del trabajo y la reducción absoluta y relativa de la plusvalía liberada por el pequeño capital, el proceso nacional de acumulación choca contra un límite específico a su reproducción. Entra en una contracción de su escala, que puede ser desde

meramente relativa respecto de la marcha mundial de la acumulación, a directamente absoluta. Con lo cual su reproducción pierde su condición original de base específica para la expansión de la demanda local de fuerza de trabajo. Se constituye, por el contrario, en una fuente correspondientemente específica de población obrera sobrante que va camino a consolidarse en su condición de tal. Con lo cual esta forma nacional específica de acumulación de capital sostiene su reproducción incorporando a su base específica la compra generalizada de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (CARRERA, 2008a, ps.19-20).

Es decir, este elemento que agrega Carrera pretende cuestionar la idea de la TMD sobre el intercambio desigual, dado que la venta de mercaderías provenientes de la tierra, capaces de apropiar renta (que se manifiesta como una transferencia de valor hacia las economías dependientes), sería lo que posibilita la acumulación de capital junto a la “compra generalizada de la fuerza de trabajo por debajo de su valor”. Sin embargo, debería verificarse en qué medida esa renta hace parte de la acumulación a nivel nacional y en qué medida hace parte de la transferencia de valor vinculada a la propiedad de los medios de producción en el marco de intensos procesos de desnacionalización de estos.

(d) Otro elemento a discutir es el que refiere a la superexplotación de la fuerza de trabajo. Tres comentarios: i) tal como abordado en la sección 1.3, este debate no está cerrado dentro de la TMD, por el contrario, está en movimiento y en disputa por los propios teóricos de esa corriente; ii) vemos que Carrera (2008a) habla de población obrera sobrante, noción que se aproxima al rescate que Marcelo Carcanholo ha realizado sobre la noción de ejército industrial de reserva, presente en Marx [1867] y en Marini (1973); iii) es diferente el sentido que asume la superexplotación en cada esquema teórico. Si para la TMD se constituye como el fundamento de la dependencia, y se le adjudica un lugar central en la formulación de esa teoría (MARINI, 1991 [1972]; MARINI, 1973), para Carrera (2008a) la superexplotación cumple la función de contribuir con la acumulación de capital (determinando la tasa de ganancia) principalmente en periodos donde cae la apropiación de renta de la tierra. Para el caso argentino el autor verifica que sería un fenómeno que se gesta a partir de la década de 1970, mientras que para la TMD tendría un carácter estructural, debido a la propia formulación como mecanismo de compensación a la transferencia de valor (no olvidemos que el propio Marini (1972) comenta que “no es en rigor necesario que exista el intercambio desigual para que empiecen a jugar los mecanismos de extracción de plusvalía”).

(e) Otro elemento que se pretende levantar es que considerar la renta de la tierra (RT) tiene un potencial que puede contribuir muchísimo con los planteamientos centrales de la TMD. Veamos algunos ejemplos: i) considerar los cursos que asume la RT como resultado del proceso de valorización y, consecuentemente, de la producción de plusvalor en la economía dependiente, que de acuerdo con Marini (1979) se resumirían a: apropiación de ganancias extraordinarias, creación de un ejército industrial de reserva, pago de salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo y

subordinación al exterior de los sectores productivos y las técnicas; ii) el papel que cumple la producción de mercaderías resultado de la aplicación del trabajo sobre el capital en la tierra para explicar la escisión de los dos momentos fundamentales del ciclo del capital en la economía dependiente, así como la propia división en dos camadas diferenciadas de consumo dentro de la esfera de circulación; iii) el papel que jugarían esos ingresos extraordinarios bajo la forma de RT (así como sus caídas coyunturales) como compensación para cubrir la brecha de la productividad del trabajo y en qué medida esta se encontraría vinculada a la superexplotación de la fuerza de trabajo; iv) investigar sobre la instalación del capital extranjero en sectores productivos vinculados a condiciones naturales no reproducibles (petróleo, minería, agricultura, pesca, forestación), permitiría identificar en qué medida la RT es funcional a la acumulación de capital en ámbitos nacionales o si funciona como fuente para la transferencia de valor (como resultado de las relaciones jurídicas de propiedad).

CAPÍTULO 2 – INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA: UNA HISTORIA DEL CAPITALISMO DEPENDIENTE

Analizamos históricamente el proceso de integración de la América Latina y el Caribe, constatamos que éste, lejos de responder a los objetivos de desarrollo independiente y complementariedad económica regional, ha servido como un mecanismo para profundizar la dependencia y la dominación externa
(DECLARACIÓN CONJUNTA - ALBA, 2004).

La hipótesis central de esta disertación es que en el marco del capitalismo dependiente sería inviable un proceso solidario de integración en América Latina. Como vimos, el capítulo primero se dedicó a la caracterización del capitalismo dependiente. Este segundo capítulo se dedicará a la integración latinoamericana. El mismo está estructurado en tres secciones: la primera presenta una caracterización de lo que entendemos por integración competitiva e integración solidaria, términos de referencia para este trabajo; la segunda sección propone entender los procesos históricos de integración como elemento constitutivo del movimiento de la unidad del capital a nivel mundial; la tercera, por su vez, levanta parte de la bibliografía sobre integración desde intérpretes y teóricos de la TMD.

2.1 DOS NOCIONES DE INTEGRACIÓN: COMPETITIVA VERSUS SOLIDARIA

La disputa teórica y política de la integración, a partir de una concepción crítica y libertadora, tiene el potencial de dotarnos de herramientas para defenderla como posibilidad histórica de los pueblos latinoamericanos. Aquí no interesa trabajar la idea más tradicional de integración ni sus diferentes teorías, propia del área de las relaciones internacionales¹⁷. Por el contrario. Se propone entenderla a partir de dos caracterizaciones que distan mucho entre sí. Una se presenta como expresión del capitalismo dependiente, controlada por intereses y mecanismos de las grandes empresas extranjeras y nacionales, mientras que la otra se plantea como superación del modelo vigente y por lo tanto inviable dentro de los marcos de la dependencia. A la primera la denominaremos de integración competitiva, a la segunda de integración solidaria.

Caracterizamos a la integración competitiva como aquel proceso que se refuerza a partir de la internacionalización del capital, especialmente desde la década de los noventa – aunque surja

¹⁷ La idea de integración regional, o regionalismo, se presenta para Malamud (2011, p.219) como “una respuesta para hacer frente al cambio de escala generado por la creciente integración de los mercados mundiales”. Asimismo, ese proceso por el cual los Estados se fusionan, mezclan o cooperan generaría ciertas pérdidas de soberanía pero ganaría en la resolución de conflictos con sus pares.

anteriormente – con la fuerte apertura comercial, haciendo que las decisiones dominantes tiendan a ser aquellas orientadas por la acumulación de capital. Esto por su vez promueve integrar los espacios más dinámicos de la economía nacional al mercado mundial, haciendo que prevalezca el interés por la inserción en la economía mundial frente a la elaboración de una estrategia regional de integración.

Asimismo, la integración competitiva estimula la guerra entre lugares, haciendo de la competitividad un atributo de estos, generando espacios de globalización. Así, el capital decide selectivamente dónde realizar las inversiones, en cuáles sectores y con qué tipo de beneficios, dado que los estados nacionales se colocan a disposición del capital, ofreciendo exoneración de impuestos, subsidios, garantizando infraestructura y organizando el territorio en función de las necesidades de las grandes empresas que allí se instalan. Es decir, se promueve un uso corporativo del territorio. Ese movimiento asume un carácter fuertemente competitivo, colocando a los países como rivales disputando condiciones para atraer al capital y dejando en un segundo plano una estrategia común. Esto amplía la competitividad de esos espacios, permitiendo que la regionalización (procesos de integración regional) acabe por transformar territorios nacionales en espacios de la economía internacional, con mayor fluidez material (infraestructura) y normativa (regulación política y económica) del territorio. Esa fluidez material y normativa, junto a la contigüidad de esos territorios, resulta en una solidaridad organizacional favorable a las grandes corporaciones, permitiendo trabajar con escalas mayores de realización de las mercaderías y se presenta inclusive como posibilidad para superar problemas económicos internos, aunque los actores locales poco se benefician de esa dinámica.

En ese tipo de integración competitiva prevalecen las verticalidades que imponen los sectores hegemónicos de los capitales hegemónicos, recreando jerarquías y polarizaciones. Las grandes empresas aparecen como actores decisivos de este proceso, siendo las que mejores condiciones presentan para abastecer un mercado ampliado, optimizar la estructura productiva e instalar filiales en todo el bloque en cuestión (BACELAR de ARAÚJO, 1997; BERNARDES, 1997; SANTOS; ARROYO, 1997).

En resumen, caracterizamos la integración competitiva como aquella que refuerza la internacionalización del capital y funciona al ritmo de los mecanismos de mercado, que realiza un uso corporativo del territorio, transformando territorios nacionales en espacios de la economía internacional, como la expresión actual de los procesos de integración regional en el marco del capitalismo dependiente.

He aquí el carácter dialéctico que puede asumir la integración: el de ser funcional para la reproducción del capitalismo dependiente o el de negación del mismo. De este modo, la

integración competitiva se presenta como conductora en la reproducción ampliada de la dependencia, mientras que la integración solidaria puede presentarse como un instrumento para superarla. Veamos como caracterizan a esta última algunos autores, Marini principalmente.

Este autor sostiene en su obra *América Latina: dependencia e integración* (1992) que, en el marco de la formación de bloques hegemonizados por los centros imperialistas y ante la crisis del mundo socialista, América Latina debe avanzar en ciertas líneas para conquistar un proceso de integración que se proponga la superación de la dependencia. En ese sentido Marini destaca: **(i)** la necesidad de la especialización de las economías, dado que apenas se puede integrar lo que es complementar. Esta especialización presupone la destrucción de los sectores menos competitivos, así como el desarrollo conjunto de sectores nuevos, principalmente aquellos que incorporen tecnología avanzada; **(ii)** insiste en que el proceso de integración latinoamericana debe dejar de ser una competencia exclusiva de los gobiernos y de las burguesías. Para eso propone:

uma maior iniciativa e controle por parte das forças populares, que dependem da coordenação de esforços no plano sindical, social e cultural, assim como partidário e parlamentar. A integração deve deixar de ser um mero negócio, destinado somente a assegurar áreas de investimento e mercados, para converter-se num grande projeto político e cultural, na melhor tradição da esquerda latino-americana. Isso supõe que operários, estudantes, intelectuais, mulheres, organizações sociais e políticas dos países latino-americanos forjem os instrumentos hábeis para a uniformização de suas demandas e para a coordenação de suas lutas no plano reivindicativo e da legislação laboral, da política educacional e das plataformas programáticas, e se empenhem na inclusão de representantes seus nos órgãos existentes ou por criar no marco do processo de integração (MARINI, 1992, ps.60-61).

(iii) Sugiere una reforma del Estado, a modo de que asuma tres roles básicamente: el de orientar el proceso de desarrollo, conducir la participación popular en la producción y distribución, y redireccionar el gasto del Estado para políticas sociales. No obstante, quien presionará a los Estados para que cumplan ese rol deberá ser la lucha y organización de los pueblos latinoamericanos, los cuales, según Marini (1992), irán formulando el proyecto de economía y sociedad a lo largo de su propia marcha; **(iv)** entiende que América Latina debe crear un espacio económico más amplio, y eso

supõe a formação de uma nova economia, baseada na incorporação de amplos contingentes populacionais à cultura, ao trabalho e ao consumo, mediante uma adequada alocação dos investimentos, uma verdadeira revolução educacional, a redução das altas taxas de superexploração do trabalho e, portanto, uma melhor distribuição de renda. É evidente que esse resultado não pode ser alcançado sem que a integração econômica signifique, também, avançar no processo de integração política, apontada em direção a um Estado supranacional. As atuais discussões sobre a reforma do Estado, que se desenvolvem em todos os países da região, não chegarão a bom termo se não partem da noção de que o antigo ideal bolivariano encontra-se reatualizado pela própria vida e que, mais além dos dados geográficos, históricos e econômicos, nenhum país latino-americano é, hoje, viável isoladamente (MARINI, 1992, ps.145-146).

Estos cuatro puntos levantados por Marini (1992) podrían resumir la idea de lo que se

propone como integración solidaria. Es decir, un proceso que no estaría dirigido por grandes corporaciones sino que sería controlado por las fuerzas populares, concebido como un proyecto político-económico-cultural capaz de atender las necesidades de sus sociedades en lugar de responder a la lógica de la acumulación mundial de capital.

A los cuatro puntos observados por Marini podemos agregar uno que levanta la cubana Lourdes Regueiro Bello, quien contribuye con la caracterización de/para una integración alternativa o, como la llamamos aquí, solidaria. En el cuarto capítulo del libro *Los TLC en la perspectiva de la acumulación estadounidense. Visiones desde el Mercosur y el ALBA*, la autora coloca que es el patrón de acumulación lo que define la naturaleza de los procesos de integración. Consecuentemente, para cambiar el carácter de estos procesos es necesario superar el modelo vigente de reproducción del capital. Un elemento interesante que levanta es el que refiere a la propiedad y como esta debe cambiar para apostar a procesos realmente alternativos (como los denomina la autora, en particular al referirse al ALBA). Comenta:

La voluntad de cambio expresada en estrategias alternativas requiere formas adecuadas de regulación que le permitan implementar transformaciones para construir las nuevas relaciones sobre las que la sociedad se debe reproducir. Determinadas formas de la propiedad privada capitalista, en especial la transnacional, restringen la capacidad de regulación. Así, las formas de propiedad deben ser compatibles con la capacidad de establecer regulaciones ajustadas a la nueva estrategia (...)

No puede haber transformaciones del orden social en favor de la mayoría si la estrategia alternativa no se plantea dos elementos: una redefinición frente a los intereses y la propiedad del capital transnacional; una redefinición sobre los vínculos del capital transnacional con la economía doméstica (REGUEIRO, 2008, p.294).

2.2 HISTÓRICO DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA

La integración vigente en América Latina – la que caracterizamos como competitiva – es la expresión del regionalismo en el marco del capitalismo dependiente. Asimismo, al entender este último como parte constitutiva de una unidad, existe un vínculo directo entre el movimiento del capital a nivel mundial y las reacciones de este a nivel regional. En ese sentido, trabajaremos principalmente con la propuesta del profesor Nilson Araújo de Souza y sus “ondas” de integración.

Souza (2012) identifica cuatro grandes ondas:

a primeira [onda] corresponde ao período que começa com a independência e conclui na grande crise mundial da primeira metade do século XX – de 1914 a 1945; a segunda inicia com as transformações ocorridas na região durante a grande crise e vai até o esgotamento, em fins dos anos de 1960 e começos dos de 1970, do longo período expansivo de pós-guerra; a terceira corresponde ao declínio dessa onda larga de pós-guerra, cobrindo o período que vai da virada da década de 1960 para a de 1970 até o começo da década de 2000; por fim, a quarta e última deflagra-se no início dos anos 2000 e vigora até os dias de hoje (SOUZA, 2012, p.88).

2.2.1 Primera onda

Esta primera onda coincide con dos momentos de la integración latinoamericana que Marini (1992) llamó de hispanoamericanismo y latinoamericanismo.

Las luchas por la emancipación de las colonias españolas traían en su seno, principalmente encarnado en los jefes militares de la independencia como José de San Martín o Simón Bolívar, el sentimiento de unidad hispanoamericana. Esto se expresa de forma clara en la primera fase de las guerras por la independencia, que asume un carácter continental, con ejércitos conjuntos, con líderes encabezando luchas a lo largo y ancho de la (ex) América Española, sin importar la pertenencia física al lugar. Durante ese periodo se levantaron además banderas populares más radicales, de fuerte contenido social: abolición de tributos indígenas, abolición de la esclavitud, definición de programas agrarios y distribución/devolución de tierras (WASSERMAN, 2010).

La victoria contra la corona española y la tímida formación de los estados nacionales no fue suficiente para evitar cualquier tipo de amenaza a la seguridad de estos nuevos países. Briceño (2012) comenta:

desde entonces, la cooperación y la integración se convirtieron en alternativas para asegurar su existencia. La defensa frente a un enemigo común, representado en primer lugar por España y luego por la Santa Alianza, fue la idea-fuerza en las iniciativas de integración. Más tarde, el elemento promotor de los esfuerzos de integración será el recelo frente al creciente poderío y expansionismo de los Estados Unidos (BRICEÑO, 2012, p.29).

Ante las amenazas de reconquista o invasión, tanto a nivel nacional como regional, se convocan una serie de congresos a partir de 1826¹⁸. Si bien este proceso tiene el potencial de fortalecer la unión entre los países para garantizar la defensa, acaba dificultando la consolidación de la autonomía política y con ella la posibilidad de constituir la unidad hispanoamericana, principalmente bajo la forma de confederación, que de acuerdo con Marini (1992) fracasaría debido a tres factores: i) bajo desarrollo político y económico de los nuevos países formalmente independientes; ii) conjunto de guerras desatadas en la región¹⁹; iii) avance de la presencia política y económica de Estados Unidos en América Latina.

18 Comenta Marini: “Así, el Congreso Anfictiónico de Panamá, de 1826, tiene su principal razón de ser en el peligro de una ofensiva española de reconquista, alentada por la Santa Alianza; el Congreso de Lima, de 1847-1848, se reunió a raíz de los preparativos del general venezolano Juan José Flores para invadir Ecuador, con el apoyo de la reina María Cristina; el Congreso de 1856, en Santiago de Chile (...) surgió del hecho de que Centroamérica había sido invadida por el filibustero William Walker, con el apoyo de EE.UU., hecho alarmante tras la brutal desmembración territorial que este país impusiera a México; finalmente, el Congreso de Lima, de 1864, tuvo como antecedente inmediato la ocupación por España de las islas peruanas Chinchas” (MARINI, 2012, p.166).

19 De acuerdo con José del Pozo (2009, p.54), podemos destacar las siguientes guerras en la América hispana durante el siglo XIX: i) cinco conflictos en América Central: uno en 1826-1829 y otro en 1838-1840 que acabaron con la Federación Centroamericana, y tres más entre Guatemala y El Salvador, en 1863, 1876 y 1885; ii) en América del Sur: Chile desafió dos veces a Perú y Bolivia, primero en 1837 y luego en 1879; Brasil, Argentina y Uruguay le hicieron la guerra a Paraguay durante 1864-1870; hubo también guerras menores: Perú contra Bolivia en 1841, Perú contra Ecuador en 1859 y Ecuador contra Colombia en 1863.

Aunque existían de hecho una serie de elementos que frenaban el avance en el sentido del hispanoamericanismo, Souza (2012) sostiene que la causa fundamental que caracteriza a esta primera onda es que “prevaleceu, nos primeiros cem anos de independência da América Latina, a disputa entre Estados Unidos e Inglaterra pela divisão da região em suas áreas de influência ou mesmo de domínio direto” (SOUZA, 2012, p.90). Esta disputa presenta por un lado a Estados Unidos expandiendo su capitalismo y su territorio, y por otro lado a Inglaterra que se consolida como la potencia hegemónica de la época. De ese enfrentamiento por el control de mercados, sea para garantizar las fuentes de materias primas o para garantizar consumidores de bienes manufacturados, resulta que los territorios centroamericanos se transforman en área de influencia de Estados Unidos y el territorio suramericano queda bajo influencia inglesa, al imponer -gracias a su poderío industrial, económico y militar- desde mediados de siglo XIX su clásica división internacional del trabajo. En este marco el papel que le cabe a América Latina es el de producir y exportar alimentos y materias primas industriales. Marini (1992) resalta:

É, pois, a partir da estrutura produtiva criada no período colonial e das modificações nela introduzidas, nas cinco ou seis décadas que se seguem à independência, assim como da aptidão dos grupos sociais dominantes – assentados, em geral, nas capitais – para impor sua hegemonia ao conjunto da nação, que esses países procederão a se inserir na economia mundial (MARINI, 1992, p.116).

Esta participación en la economía mundial es dialéctica, América Latina profundiza su dependencia en la medida que contribuye con la profundización de la propia DIT. Dice Marini:

La creación de la gran industria moderna se habría visto fuertemente obstaculizada si no hubiera contado con los países dependientes, y debido realizarse sobre una base estrictamente nacional. En efecto, el desarrollo industrial supone una gran disponibilidad de bienes agrícolas, que permita la especialización de parte de la sociedad en la actividad específicamente industrial. En el caso de la industrialización europea, el recurso a la simple producción agrícola interna hubiera frenado la extremada especialización productiva que la gran industria hacía posible (MARINI, 1991 [1972]).

La consolidación de la DIT en el último tercio del siglo XIX sepultará cualquier resquicio de hispanoamericanismo. Al respecto, Briceño (2012) comenta que:

A partir de 1870, la idea de unidad hispanoamericana perdió receptividad. Las fuerzas centrífugas localistas se habían impuesto de manera definitiva y los temores de una reconquista por parte de las potencias europeas ya habían desaparecido. Además, la definitiva inserción de la región en el mercado mundial como proveedora de materias primas a los centros industriales y el continuo aislamiento entre las antiguas colonias condujeron al ocaso de la idea confederal (BRICEÑO, 2012, p.33).

Sentencia Marini (1992, p.117): “A tendência que vai prevalecer conduzirá, não à complementação, mas antes à separação e ao isolamento, colocando-as [a las naciones] de costas umas para as outras, enquanto se voltam para a Europa e, em menor medida, para os Estados Unidos”.

Pues bien, mientras decaía el hispanoamericanismo o la idea de autonomía política y unidad continental, se erguía otra forma de integrar al continente, aunque bajo la tutela de Estados Unidos. Marini (1992) llamó de panamericanismo este nuevo camino que se abría para la integración. Para Rivarola (2012, p.82), “el surgimiento del panamericanismo no sólo marcaba el fin del imperio español en el hemisferio, sino también el debilitamiento del imperio británico ante la creciente influencia de Estados Unidos”.

El panamericanismo toma forma en las Conferencias Panamericanas²⁰ y tuvo como máxima expresión a la Doctrina Monroe, enunciada en 1823 (tres años antes del Congreso de Panamá). De acuerdo con Dulci (2013),

essa doutrina consistia em três pontos principais: a não criação de novas colônias nas Américas; a não intervenção europeia nos assuntos internos dos países americanos e a não intervenção dos Estados Unidos em conflitos relacionados aos países europeus (...) Além disso, a Doutrina Monroe representava uma advertência não só à Santa Aliança, como também à própria Grã-Bretanha (DULCI, 2013, ps.41-42).

La primera conferencia fue convocada por Estados Unidos para ser realizada en Washington, entre 1889 y 1890, su programa

foi elaborado unicamente pelos EUA e contemplou, principalmente, os seguintes assuntos: a adoção de um plano de arbitragem; o incremento do comercio e meios de comunicação; o fomento das relações comerciais recíprocas e o desenvolvimento de mercados mais amplos para os produtos de cada país americano; medidas para a formação de uma união aduaneira; a adoção de um sistema uniforme de pesos e medidas e a adoção de uma moeda comum (DULCI, 2013, ps.45-46).

De acuerdo con Marini, “o pan-americanismo renovava os esforços pela integração continental, mas, ao fazê-lo sob a égide norte-americana, exhibia como característica marcante a intenção dos Estados Unidos de afirmar sua hegemonia na região” (MARINI, 1992, p.119). El panamericanismo asumiría dos fases. La primera en el marco de la política del *Big Stick* (gran garrote), de diplomacia más agresiva y control imperialista sobre la región, a tal punto que “um dos objetivos centrais dos EUA na Segunda Conferência Pan-Americana era tentar aplacar o descontentamento dos países americanos com relação as intervenções e anexações estadunidenses” (DULCI, 2013, p.52). La segunda fase se desarrolla en los años 1930 y se caracteriza por la sustitución de la política del *Big Stick* por la de *Good Neighbor Policy* (política de buena vecindad). De acuerdo con Marini (1992), ese viraje en la política estadounidense responde básicamente a dos fenómenos: la crisis de 1929 y la industrialización de algunos países latinoamericanos.

Souza (2012) afirma que, una vez consolidada la dominación externa sobre la región,

20 “Nesse período que tomou forma o pan-americanismo elaborado pelos idealizadores da política externa dos Estados Unidos e em torno dessa proposta organizaram-se as Conferências Pan-americanas: de Washington (1889-1890); do México (1901-1902); do Rio de Janeiro (1906); de Buenos Aires (1910); de Santiago (1923); de Havana (1928); de Montevideu (1933); de Lima (1938) e de Bogotá (1948), nesta última foi criada a Organização dos Estados Americanos (OEA)” (DULCI, 2013, p.16).

principalmente por Estados Unidos e Inglaterra, las tentativas de integración volverían a verse obstaculizadas. Por lo menos hasta la próxima onda.

2.2.2 Segunda onda

La segunda onda de integración identificada por Souza (2012) se empalma con el interamericanismo identificado por Marini (1992). Este momento de la historia latinoamericana se extiende desde el periodo entre guerras (1914-1945) hasta finales de la década de 1960.

La economía mundial sufrirá grandes cambios desde el posguerra. Por un lado, Estados Unidos sale de la guerra como potencia dominante en el bloque capitalista. Su hegemonía se plasma institucionalmente en 1944 en la Conferencia de Bretton Woods, de la que resulta “la instauración de un sistema monetario internacional subordinado al dólar, mediante el patrón dólar-oro, y un entramado intergubernamental tutelado por EE.UU.: el FMI y su *alter ego*, el Banco Mundial, organismos que siempre han estado bajo control estadounidense” (ARRIZABALO, 2014, p.280). Por su vez, mediante el programa de reconstrucción de Europa, Estados Unidos impone su hegemonía con el conocido Plan Marshall. La comisión que tutelaba la política económica de los países europeos (ECA – *Economic Cooperation Administration*) es, para Arrizabalo (2014), un antecedente de la USAID (*United States Agency for International Development*) y de los emisarios del Fondo Monetario Internacional (FMI) en Europa. El jefe de la ECA en la época conseguirá la liberación del comercio, medida indispensable para ampliar el mercado de la burguesía estadounidense. Asimismo, este “disciplinamiento de los gobiernos europeos” servirá de antecedente para la futura unión europea. En el plano militar, Estados Unidos se impone mediante la constitución de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte). De acuerdo con el autor, esta funciona como un “instrumento para poner los ejércitos europeos bajo control americano, con su llave, el establecimiento de bases americanas permanente en Europa. De hecho, la máxima autoridad de la OTAN en Europa (...) siempre ha sido estadounidense” (ARRIZABALO, 2014, p.300).

Arrizabalo (2014) va a defender que este periodo posbélico (1945-1970) representa la “huida hacia delante” de las contradicciones inherentes del capitalismo. Es decir, la recuperación de la economía mundial se debe a las propias condiciones excepcionales que la situación de posguerra presentó. Sobre la recuperación en Europa destaca cuatro factores:

- a) la estabilidad social y política que se logra gracias a las concesiones que pueden hacer las burguesías y a la colaboración de las dos principales corrientes del movimiento obrero (...)
- para contener todo riesgo de explosión revolucionaria; b) la estabilidad monetaria internacional impuesta por la indiscutible posición dominante de Estados Unidos (del capital financiero estadounidense); c) las condiciones excepcionales de la posguerra (entre otras, enormes posibilidades de negocio en la reconstrucción y tasa de plusvalía muy elevada), y d) los medios artificiales de crecimiento (sobreexpansión del crédito y

economía de armamento) (ARRIZABALO, 2014, p.314).

Sobre las condiciones excepcionales del posguerra, el autor señala tres razones que funcionan de estímulo para la acumulación de capital: destrucción de la base productiva, superexplotación de la fuerza de trabajo e intensificación del pillaje en economías dominadas. De ahí la rápida recuperación de las economías alemana y japonesa, donde la destrucción de las fuerzas productivas fue devastadora y donde el movimiento obrero enfrentó serios obstáculos²¹ (ARRIZABALO, 2014).

El resto del mundo no era ajeno a las modificaciones sistémicas del posguerra. Fue un periodo extremadamente dinámico, en el que las clases populares y los partidos comunistas asumen trascendencia en la escena política, económica y social, ante el desprestigio de los partidos que representaban los intereses de la burguesía y que inclusive colaboraron con el eje nazi-fascista. Con las limitaciones de cada caso podemos señalar que en el inmediato posguerra se abren nuevos horizontes en diferentes partes del mundo: en Europa del Este surgen procesos revolucionarios; India se independiza del imperio británico en 1947 (formando India y Pakistán); se proclama la República Popular de China en 1949, resultado de la victoria de la guerrilla comunista; se divide Corea (en Corea del Sur, capitalista, y Corea del Norte, comunista) en 1953; Vietnam resiste 30 años (1946-1976) contra el imperialismo francés y estadounidense; Cuba sale victoriosa del proceso revolucionario en 1959; entre otros casos (ARRIZABALO, 2014).

El cuadro institucional previsto para América Latina reposará en tres pilares aún vigentes: i) la firma en 1947 del Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca – TIAR, “destinado a prevenir y reprimir las amenazas y los actos de agresión contra cualquiera de los países de América”²²; ii) la creación en 1948 de la Comisión Económica para América Latina – CEPAL, una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas con el objetivo de difundir la ideología del desarrollo en la región; iii) la constitución en 1948 de la Organización de Estados Americanos – OEA, la cual absorbe las conferencias interamericanas. De acuerdo con Souza (2012, p.100), “a criação desses organismos abria espaço para a hegemonia político-ideológica dos EUA na região”.

Durante este periodo América Latina seguirá cumpliendo su histórico papel en la división internacional del trabajo, pero va a encarar, según Rivarola (2012), un impulso nacionalista²³. En ese sentido, el autor sostiene que en esta fase se produce

21 Para el caso japonés, Arrizabalo (2014, p.330) señala: “el control extranjero y militarizado de la economía japonesa impuso una legislación laboral muy restrictiva contra todo derecho de los trabajadores”. La ocupación estadounidense consiguió contener la conflictividad de la clase trabajadora mediante políticas anti-sindicales, así como el propio papel que cumple el ejército industrial de reserva en un momento histórico como ese.

22 Ver OEA. Disponible en www.oas.org/juridico/spanish/tratados/b-29.html

23 Para el autor este sería el tercer impulso nacionalista en la región. El primero remontaría a la época de las guerras

una confluencia de “geopolítica nacionalista” entre el gobierno argentino [Perón], el segundo gobierno de Vargas en Brasil, el gobierno de Carlos Ibáñez del Campo en Chile y el de Paz Estenssoro en Bolivia. En el marco de la confluencia hacia una perspectiva geopolítica en el Cono Sur, acceden al poder sectores más proclives al regionalismo. Este hecho es histórico, ya que por primera vez hay un grupo de gobiernos con voluntad y fuerza suficiente como para promover una visión regional. No es casualidad, entonces, que sea a partir de este momento que se abran las puertas para lo que vemos como un periodo emblemático en el proceso de integración latinoamericana (RIVAROLA, 2012, p.83).

Algunos países latinoamericanos – principalmente los de mayor dimensión relativa – lograron desarrollar en el periodo entre guerras un proceso de industrialización, resultado de una alianza entre el Estado y la burguesía nacional hasta mediados de la década de 1950. De acuerdo con Souza (2012),

o processo de diversificação econômica, resultante da industrialização, também favoreceu a integração regional latino-americana pela via econômica. Com a divisão internacional do trabalho clássica, os países da região, ao se especializarem na produção e exportação de uns poucos produtos primários, se vinculavam principalmente às economias industrializadas do norte do Planeta, ainda que mantivessem algum grau de intercâmbio comercial entre si. No entanto, com os obstáculos ao comércio mundial provocados pelas duas grandes guerras e a diversificação produtiva resultante da industrialização, incrementou-se fortemente o intercâmbio comercial entre distintos países latino-americanos. Interessava, portanto, objetivamente, às nascentes burguesias industriais da região o processo de integração regional, ainda que não necessariamente elas tivessem consciência disso (SOUZA, 2012, p.95).

El hecho de que el capital estadounidense decida instalarse en la región cambiará el carácter de la dependencia latinoamericana:

Na disputa pelo mercado mundial com as corporações alemãs e japonesas, que reconstruíam seu aparato produtivo com as tecnologias mais modernas, as transnacionais estadunidenses também teriam que se modernizar. Para isso, teriam que substituir suas máquinas antigas por máquinas modernas. A estratégia que os Estados Unidos montaram implicava transferir essas fábricas usadas para os países latino-americanos que já haviam começado seu processo de industrialização. Esse intento entrava em contradição direta com essas nações, já que estavam se industrializando, no fundamental, com base no próprio esforço e no controle nacional sobre a economia nacional” (SOUZA, 2012, p.101).

Será entonces en ese contexto de la economía mundial que la discusión de la integración latinoamericana se ponga “sobre la mesa”. De acuerdo con Marini (1992), hubo dos fenómenos que fueron cruciales: i) las experiencias europeas de integración -como Benelux, la Comunidad del Carbón y del Acero, así como el Mercado Común-, y ii) los problemas de escala de mercado, resultado del proceso de industrialización en algunos países de la región. Así, “a integração visou, pois, a solucionar as dificuldades encontradas pelas burguesias industriais dos países de maior desenvolvimento relativo e a viabilizar os investimentos estrangeiros na indústria – tendo, por isso,

por la independencia: “el hispanoamericanismo pasó a ser expresión de la “unión continental” americana, principio invocado por las nacientes juntas gobernantes en lo que llamaremos el “primer impulso nacionalista” (RIVAROLA, 2012, p.81). El segundo impulso nacionalista surgirá en el marco del ascenso del panamericanismo, el descenso de la hegemonía británica y el fin del imperio español.

o beneplácito dos Estados Unidos” (MARINI, 1992, p.132).

Serán diversas las formas así como los contenidos que irá asumiendo la integración en esta segunda onda. Entre ellos se puede mencionar: i) el acuerdo de 1941 promovido por Brasil y Argentina; ii) la creación de una experiencia de integración entre los países centroamericanos en 1951; iii) el intento de restablecimiento del Pacto ABC en 1952; iv) la formación de la ALALC en 1960 (BRICEÑO, 2007; SOUZA, 2012). Varias de esas tentativas se vieron de cierta forma obstaculizadas por la intervención de Estados Unidos, que se impuso con su hegemonía político-ideológica y con su poderío económico (principalmente con la entrada de empresas transnacionales), así como por los propios intereses del capital, nacional o extranjero.

Sobre la aproximación entre Brasil y Argentina, se tiene como uno de los principales antecedentes el Plan Pinedo²⁴. De acuerdo con Briceño (2007), el plan pretendía diversificar exportaciones y mercados externos mediante acuerdos comerciales. Agrega el autor:

En el Plan Pinedo se planteaba en concreto la firma de un acuerdo de libre comercio con Brasil que facilitara el intercambio de bienes agrícolas complementarios como el trigo argentino y el café y los frutos tropicales brasileños. Se proponía de igual manera la creación de un mercado regional que favoreciese la especialización industrial y el aprovechamiento de las economías de escala (BRICEÑO, 2007, p.22).

Souza (2012, p.95) refuerza que esa tentativa de integración se dio justamente entre los dos países de la región que más habían avanzado con el proceso de industrialización, y avanzar hacia la formación de un bloque entre países que históricamente mantuvieron asperezas podía llegar a significar una revolución diplomática en el sur del hemisferio. Por su parte, Barrios (2012, p.72) va a sostener que “Perón, desde el realismo político, ve el núcleo de la integración de América Latina en la unidad de América del Sur y, a su vez, el núcleo de América del Sur es la alianza argentino-brasileña”. Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos, “el Plan [Pinedo] nunca fue aprobado, en parte debido a la falta de apoyo de una parte de la élite gobernante y de los partidos de oposición [al peronismo] en Argentina” (BRICEÑO, 2007, p.23).

Souza (2012) agrega otro elemento y va a defender que, en el seno de la segunda guerra mundial, después del ataque a Pearl Harbor, la neutralidad argentina en la guerra la tornaría una “traidora” del gobierno estadounidense y provocaría que este insistiese en obstaculizar los acuerdos comerciales entre Argentina y Brasil.

Rivarola (2012, p.84) señala que “en la visión de la geopolítica nacionalista, la industrialización iba de la mano del regionalismo”. Es así que a pesar del fracaso de las tentativas en los años 1940 se relanzan nuevos acuerdos. Sigue el autor: “Perón concibe la región como un

24 De acuerdo con Rivarola (2012, p.89) este plan es redactado por Raúl Prebisch y su equipo del Banco Central argentino, pero quien lo presenta al Congreso es el ministro de Economía, Federico Pinedo, de ahí el nombre del Plan.

espacio imprescindible para el desarrollo económico argentino; en 1947, intenta acuerdos de unión aduanera con Chile y en setiembre de 1951 (...) hace el planteamiento de una nueva unión ABC (Argentina, Brasil y Chile)” (RIVAROLA, 2012, p.84). Sobre el restablecimiento del ABC, Souza (2012) comenta “O suicídio de Vargas em 1954 e a queda de Perón em 1955, depois de forte campanha contrária à integração, por parte dos setores conservadores da Argentina e do Brasil, podem ser considerados os motivos imediatos do fracasso dessa proposta” (SOUZA, 2012, p.98).

A pesar del suicidio de Vargas y el golpe a Perón, Brasil y Argentina renovarían sus gobiernos de carácter “desarrollista”. Tanto Kubitschek (1956-1961) como Frondizi (1958-1962) rescatan la política industrialista, de desarrollo nacional y, principalmente, apuestan a la reactivación del eje argentino-brasileño. Según Rivarola (2012) será recién en 1957 durante una Conferencia Interamericana que se discutirá “plenamente la idea de la cooperación económica regional, y se recomienda que la CEPAL, con la participación de la Organización de Estados Americanos, elabore propuestas específicas” (RIVAROLA, 2012, p.92).

Así, la CEPAL acaba lanzando en 1959 un documento que trabajaba la idea del Mercado Común Latinoamericano. Esta idea había sido germinada algunos años antes en el seno de la Comisión y proyectaba desarrollar un proceso de integración “gradual, general y flexible”, fundamentado en la industrialización y transformación productiva (BRICEÑO, 2007). Sin embargo, este proyecto encontró resistencia por parte del gobierno de Estados Unidos, el cual

consideraba a la CEPAL como una institución “intrusa en los asuntos del hemisferio, difusora de tendencias nacionalistas peligrosas y competidora con la Organización de los Estados Americanos”. (...) Durante los años de la administración republicana, toda propuesta proveniente de la CEPAL se consideraba, por ese solo hecho, como una incitación a los países latinoamericanos a unirse en contra de Estados Unidos con el objetivo de exigir concesiones económicas o de otra naturaleza (BRICEÑO, 2007, p.28).

Asimismo, la propuesta inicial de la CEPAL se verá limitada por presiones del FMI, comandado por Estados Unidos (SOUZA, 2012). De este modo prevalecerá el pragmatismo comercial y se apostará a un nivel más elemental de integración. Así, surgirá a inicios de 1960 la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio – ALALC.

Las asimetrías de las economías dependientes así como las contradicciones de intereses quedan expuestas en el desarrollo de este proceso integracionista. Por un lado están los países con industrias relativamente más avanzadas, como Argentina, Brasil y México, que se verían beneficiadas con este esquema por representar básicamente una extensión del mercado para las burguesías allí operantes. Otras economías pequeñas como Uruguay, Ecuador y Paraguay, veían la integración como un mecanismo “que les podría permitir un proceso de industrialización en una escala regional (...) Sin embargo, debieron luchar mucho para obtener un tratamiento preferencial de parte de los países más grandes, lo que diluyó en alguna forma su apoyo al naciente esquema de

integración” (BRICEÑO, 2007, p.34). Por otro lado, países como Bolivia y Venezuela no veían ventaja en participar de la ALALC, al punto de quedar al margen del proceso. Briceño (2007) señala que para el caso venezolano fue la dependencia del comercio con los Estados Unidos y los intereses de la burguesía por defender una industria ineficiente lo que impidió el ingreso a la ALALC. Para el caso boliviano,

El argumento era que como el comercio principal del país lo constituían los minerales y bienes agrícolas, era poco probable que se produjera un incremento en sus exportaciones, debido a que la industria pesada o mediana no se había desarrollado suficientemente en la región como para absorber nuevas producciones bolivianas. A la escasa diversificación de la estructura productiva boliviana se sumaban dos argumentos más para rechazar la participación del país en la ALALC. Por un lado, se indicaba que la reducción de aranceles produciría una disminución mayor de los ingresos fiscales, ya deteriorados por las concesiones tributarias otorgadas a ciertas industrias. Por otra parte, se alegaba también que la mediterraneidad era una desventaja, ya que suponía mayores costos de fletes de transporte (BRICEÑO, 2007, p.36).

Una de las recomendaciones de la CEPAL iba en el sentido de firmar Acuerdos de Complementación Industrial (ACI), los cuales tenían como objetivo: “crear mercados regionales para los productos de industrias determinadas, eliminando barreras regionales al comercio que afectasen a esos productos y fomentando una división programada del trabajo, a través de fronteras nacionales, entre las firmas que los producen” (BRICEÑO, 2007, p.228). Siguiendo con este autor: “los ACI intentaron reivindicar el ideal cepalista de la integración como un mecanismo de desarrollo programado y conjunto. Su inclusión en el Tratado de Montevideo suavizaría el excesivo sesgo comercialista de la ALALC” (BRICEÑO, 2007, p.230).

Como no podía ser de otra manera, los países que más se beneficiaron de estos frutos fueron Argentina, Brasil y México, que al contar con industrias más desarrolladas suscribieron el 86% de los ACI (BRICEÑO, 2007). La apertura a la instalación del capital extranjero a partir de fines de la década de 1950 acabó convirtiendo este instrumento en plataforma para ampliar los mercados a las empresas transnacionales (ETN) posibilitando regionalizar sus operaciones²⁵.

Pues bien, otra experiencia de integración se dio entre los países centroamericanos²⁶ a partir de la década de 1950. Apoyado por la CEPAL, el proceso comenzó con acuerdos bilaterales de libre comercio para algunos productos (1950) y terminó alcanzando un estadio superior una década después al firmar el Tratado General de Integración (1960), el cual se proponía unificar las economías para impulsar el desarrollo conjunto de estos países. El modelo cepalista de integración

25 De acuerdo con Briceño (2007, p.235), “fue particularmente repetido el argumento según el cual el gran ganador con la firma de los ACI fue el capital transnacional pues la mayor parte de ellos se refería a actividades controladas por las ETNs, como las válvulas electrónicas, la industria eléctrica, química, industrias de vidrio, industria electrónica, fonografías, industria farmacéutica. Hubo, en cambio, ausencia de ACI en actividades nacionales como la siderurgia, con cierto potencial para la programación conjunta. De esta manera, las ETNs fueron quienes se aprovecharon de las economías de escala creadas por los mercados regionales; y esto, además, afianzó los vínculos entre las ETNs y sus casas matrices, lo que produjo un proceso de desnacionalización”.

26 Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Honduras y Costa Rica.

autonómica tenía como objetivo reducir la dependencia externa de estos países y mejorar el poder de negociación. Si bien la propuesta inicial cepalina iba en el sentido de implementar una estrategia de integración productiva mediante la instalación de industrias en todos los países (vía Régimen sobre Industrias Centroamericanas de Integración – RICI), una vez más acabó prevaleciendo el enfoque comercialista (BRICEÑO, 2007). Este enfoque pretendía alcanzar en pocos años la liberalización total del comercio entre los países del bloque. De acuerdo con Briceño (2007, p.39), “esta fue la lógica que inspiró al Tratado de Asociación de 1959 y al Tratado de Managua que creó al Mercado Común Centroamericano (MCCA). En ambos casos, el pensamiento de la CEPAL fue sustituido por un pragmatismo comercialista”.

Dejando de lado la significativa importancia que asumiría el proceso de integración para la industrialización de los países, los gobiernos centroamericanos concedieron un conjunto de permisos al capital extranjero para que instale sus industrias y aproveche la extensión del mercado que el bloque les proporcionaba. Entre algunos de los permisos se señalan:

1. Una mínima tasa impositiva para las ganancias y los ingresos y excepciones impositivas sustanciales (...).
2. Las maquinarias y las materias primas podían ser importadas libres de impuesto (...).
3. El ejecutivo del Mercado Común y los gobiernos nacionales se habían comprometido a solicitar incrementos en los aranceles. Esto, (...), incrementaba de forma considerable la tasa efectiva de protección.
4. Ausencia de limitaciones al envío de ganancias, intereses y capital (...).
5. No discriminación a favor de las empresas locales, lo que se expresaba en la ausencia de barreras para el ingreso (...).
6. Garantías para proteger a los inversionistas.
7. Los gobiernos se comprometían de forma general a proveer la infraestructura adecuada (CABLE apud BRICEÑO, 2007, ps.90-91).

De este modo se encierra la fase del proceso integracionista que Marini llamó de interamericanismo. Señala el autor:

o interamericanismo -forma renovada do pan-americanismo- implicou o predomínio absoluto dos Estados Unidos, no quadro de uma crescente integração a este país dos aparelhos produtivos das nações latino-americanas, via investimentos diretos de capital e a ação dos mecanismos comerciais e financeiros. Com isso, a contrapartida da hegemonia norte-americana foi a configuração de uma nova forma de dependência, mais complexa e, ao mesmo tempo, mais radical que a que havia prevalecido anteriormente (MARINI, 1992, p.128).

2.2.3 Tercera onda

De acuerdo con la periodización de Souza (2012), a fines de 1960 y comienzos de 1970 se inauguraría la tercera onda de integración, la cual se extendería hasta comienzos de los años 2000. La misma se caracteriza por el declive de la hegemonía estadounidense, así como por la crisis estructural que ese declive provocaría. El proceso que a partir de ahí se desenlaza, como respuesta a esa nueva crisis estructural, será dialéctico: por un lado, los países de la región intentarán avanzar en el proceso de integración y cooperación para superar dificultades, y por otro lado, Estados Unidos adoptará una serie de medidas para enfrentar su propia crisis, las cuales mudarán la

naturaleza del proceso latinoamericano (SOUZA, 2012). Este periodo coincide con el momento que Marini (1992) denominó “latinoamericanismo”. Briceño (2007) por su vez lo caracteriza como la fase revisionista del regionalismo autonomista (1970-1990) seguida de la nueva integración abierta²⁷ (1990 en adelante).

A pesar del declive de la hegemonía de Estados Unidos no existe ninguna potencia en condiciones de disputarla. La crisis se da por las propias dificultades de acumulación de capital una vez acabado el periodo posbélico, el cual se sostuvo sobre bases excepcionales. Según Arrizabalo (2014), si bien la quiebra del sistema monetario internacional así como el aumento de los precios del petróleo no son la causa profunda de la crisis, dado que esta tendría sus raíces en la propia configuración del capitalismo en su fase imperialista, estos factores contribuyen a detonarla. A esto se suma el desarrollo de un sistema de crédito privado que genera un exceso de liquidez en la economía mundial configurando una sobreproducción de capital bajo la forma dinero.

Como respuesta a la crisis se impone el ajuste del FMI. Arrizabalo (2014) sostiene que

Ante la crisis, que expresa las dificultades crecientes de valorización, la fracción dominante del capital financiero trata de imponer una muy determinada política económica desde finales de los años setenta. Esta política impugna frontalmente el statu quo previo (...). Aunque a menudo se presenta esta política como coyuntural e incluso como excepcional (“políticas de choque en circunstancias muy puntuales”), su persistencia muestra un carácter permanente que provoca ese oxímoron del “ajuste permanente” (...). Ahora bien, en tanto se trata de gobiernos que conducen la política económica en el seno de un Estado burgués, su función constitutiva es favorecer la acumulación, lo que implica una premisa ineludible: preservar la rentabilidad (...). Sólo en relación con este conflicto puede explicarse la irrupción de las figuras de Thatcher y Reagan en 1979-1981, pues encarnan, de una forma muy directa, la orientación del capital en general, pero sobre todo de su fracción dominante. Esta orientación consiste en una destrucción de valor que va más allá de la que impone la crisis, y que se concreta especialmente en la desvalorización de la fuerza de trabajo (...). Todas estas medidas que configuran los planes de ajuste obedecen a la búsqueda de ese objetivo: la recomposición de las condiciones que permitan la valorización del capital. Es decir, se trata de promover espacios para la acumulación privada que, obviamente, ha de ser rentable. De ahí, por ejemplo, el lugar central que las privatizaciones ocupan en el conjunto de estas políticas (ARRIZABALO, 2014, ps.370-372).

América Latina no escapa a la aplicación de medidas que favorecen los intereses del capital financiero vía FMI. Entre ellas las famosas *Reaganomics* y Consenso de Washington. De acuerdo con Souza (2009), el diagnóstico de la causa de la crisis para Estados Unidos subyacía en

perda da supremacia econômica para o Japão e a Alemanha, que provocara o déficit crônico de sua balança comercial, e no aumento do salário real dos trabalhadores estadunidenses e na subida dos preços das matérias-primas oriundas dos países da periferia, que teriam

27 De acuerdo con Briceño (2007, p.109), la nueva integración abierta “se consolida a inicios de la década de 1990 cuando son relanzados viejos esquemas como la ALADI, la Caricom y el Pacto Andino, y surgen nuevas iniciativas como el Mercado Común del Sur (Mercosur), el Grupo de los Tres y la Asociación de Estados del Caribe. En el nuevo modelo se modifica la filosofía integracionista, que ahora se concibe como un instrumento para enfrentar los retos de la globalización económica y financiera y el desarrollo del regionalismo económico en otras partes del mundo. La integración es considerada como un mecanismo útil frente a las nuevas condiciones de competitividad internacional y para atraer las inversiones requeridas por la modernización tecnológica que exige la nueva competencia”.

diminuído a rentabilidade e a competitividade das empresas (SOUZA, 2009, p.122).

En este sentido, la *Reaganomics*, política económica de Reagan (1981-1989), estaba constituida por cinco pilares: i) reducción de impuestos para dinamizar la demanda efectiva; ii) desvalorización del dólar y ampliación de medidas proteccionistas a modo de tornar las mercaderías estadounidenses más competitivas; iii) aumento de la tasa básica de interés para atraer capitales del exterior; iv) presionar salarios a la baja así como los precios de las materias primas importadas para recuperar la tasa de ganancia y retomar así la inversión productiva; v) aumento del gasto militar (SOUZA, 2009, p.96). El impacto en América Latina de estas medidas tornó la década de 1980 en “década perdida”. El aumento de las tasas de interés provocó un aumento de la deuda externa. A ese fenómeno debe sumarse la constante transferencia de valor por remesas de ganancias, resultado del capital extranjero instalado desde décadas anteriores.

Dada la extensión de la crisis Estados Unidos realizó un nuevo diagnóstico a fines de la década de 1980 y colocó como elemento causal el exceso de Estado en la economía. Así, el documento conocido como “Consenso de Washington” proponía, como estrategia para superar la crisis: i) apertura económica; ii) privatización de empresas estatales; iii) desreglamentación financiera; iv) flexibilización de leyes laborales (SOUZA, 2009). Los resultados en América Latina son bastante conocidos: reducción en las tarifas de importación, firma de tratados de libre comercio, precarización de las relaciones laborales, privatización de empresas estatales en sectores estratégicos, aumento de la deuda externa, entre otros.

Pues bien, en ese contexto que va desde la década de 1970 hasta fines de la de 1990, que de acuerdo con Souza (2012) llamaremos de tercera onda de integración, vislumbra un contradictorio desenlace. A pesar de los países latinoamericanos haber intentado avanzar en los procesos de integración – aunque ahora en el marco del libre comercio y del regionalismo abierto²⁸ –, las políticas fondomonetaristas profundizarían la condición dependiente, dificultando el camino pero gestando, al mismo tiempo, movimientos en contra del nuevo orden mundial. Surgen entonces en ese marco las siguientes experiencias: i) constitución del Pacto Andino en 1969; ii) formación del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) en 1975; iii) transformación de ALALC en ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) en 1980; iv) formación del Grupo Contadora en 1983; v) formación del MERCOSUR en 1991. De acuerdo con Souza (2012),

28 La CEPAL (1994) caracteriza al regionalismo abierto como “un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente. Con todo, de no producirse ese escenario óptimo, el regionalismo abierto de todas maneras cumpliría una función importante, en este caso un mecanismo de defensa de los efectos de eventuales presiones proteccionistas en mercados extrarregionales”.

contraditoriamente, foi exatamente nesse período que avançou o processo de integração na América do Sul: enquanto o MERCOSUL, que se formara em 1991 como área de livre comércio, se transformava em união aduaneira em 1995, o Pacto Andino, que em 1996 transformou-se em Comunidade Andina de Nações, constituía uma união aduaneira em 1995. Mas ambos os blocos retrocederam em relação à concepção original (presente no Pacto Andino quando da sua criação em 1969 e no MERCOSUL na fase dos acordos de 1986 e 1988): em lugar da integração produtiva prevista nos acordos iniciais, privilegiou-se a integração comercial; em lugar da união aduaneira com proteção externa à produção regional, praticou-se o 'regionalismo aberto' (SOUZA, 2012, p.112).

El Pacto Andino se crea en el seno de la ALALC en 1969 . El acuerdo que lo funda

suponía superar los mecanismos básicamente comercialistas de la ALALC para retomar la tradición cepalista sobre la integración económica, aunque el liderazgo político de la época haya tenido conciencia de ello o no. Era evidente que las metas del Acuerdo eran más ambiciosas que las del Tratado de Montevideo, además de otorgar una mayor participación al Estado mediante diversos mecanismos de planificación (BRICEÑO, 2007, p.40).

Este bloque de integración es tal vez uno de los ejemplos más claros sobre la inviabilidad que asumen los procesos de cooperación entre estados nacionales en el marco del capitalismo dependiente. La imposición del capital extranjero, la debilidad institucional y la subordinación de las burguesías locales – entre otros factores y con diferente peso para cada caso – terminará por encauzar el proceso integracionista a favor de las ETN.

El marco de referencia para el caso del Pacto Andino fue el establecimiento de la Decisión 24, que tenía como fundamento regular al capital extranjero y determinar su selectividad para determinados proyectos que los gobiernos nacionales entendieran estratégicos²⁹. Esta contemplaba la necesidad de atraer capitales para el desarrollo económico, no prohibía su entrada, apenas pretendía direccionarlos. Sin embargo, “la Decisión 24 tuvo que enfrentar obstáculos aun antes de su nacimiento. Estados Unidos y las grandes multinacionales trataron de influir en las negociaciones mediante presiones que efectuaron sobre los gobiernos de Perú, Ecuador y Colombia” (BRICEÑO, 2007, p.94). Las ETN no estaban dispuestas a que se les regulara ni el ritmo de acumulación, ni la libertad para remitir ganancias al exterior. Comienza así una serie de chantajes articulados por parte de los sectores dominantes de cada país para rechazar este tipo de intervención.

Dado que los países miembros del Pacto Andino no hicieron una aplicación común de la Decisión 24, se flexibiliza a partir de 1976 el control sobre el capital extranjero en el marco de algunas crisis institucionales: Colombia rechaza la Decisión en dos niveles, el de la burguesía local y en el Congreso, llegando a declararla inconstitucional; el Chile de Pinochet directamente no acató

29 Tal como señala Briceño (2007, p.93): “de acuerdo al artículo 42 de la Decisión 24, no se permitía el establecimiento de empresas extranjeras en varios sectores como los servicios públicos, seguro, banca comercial y demás instituciones financieras. Tampoco eran admisibles nuevas inversiones directas en empresas de transporte interno, publicidad, radio y televisión, periódicos y revistas, y comercialización interna de productos de cualquier especie”

la Decisión e implementa una política de apertura sin restricciones al capital extranjero, provocando así su salida del bloque; en Perú la caída de Velasco Alvarado debilita el apoyo a la Decisión; con Torres derrotado en Bolivia se inicia un proceso de desnacionalización; Ecuador se ve presionado por el poder de las ETN y Venezuela no tenía mucho interés en el bloque debido a los aumentos del precio del petróleo (BRICEÑO, 2007).

Parte de las contradicciones del proceso se expresa en la postura que asumen las propias burguesías nacionales, al posicionarse contrarias a la Decisión 24, siendo que esta pretendía favorecer e impulsar el desarrollo del empresariado local. Tal como reflexionaba Bambirra (2013), la subordinación al capital extranjero las torna en socias menores en el proceso de acumulación. De hecho, Briceño señala: “las ETNs formaron alianzas con los grupos nacionales para oponerse al proceso de integración y a uno de sus elementos claves: la regulación del capital extranjero” (BRICEÑO, 2007, p.91). Un ejemplo de la dependencia asociada, fórmula propuesta por el ex presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso.

Detonada la crisis de la deuda a comienzos de la década de 1980 los países andinos comienzan a disputar las inversiones extranjeras directas (IED) en la región a modo de captar los recursos necesarios para cumplir con obligaciones contraídas con el resto del mundo. A fines de esa década y comienzos de la de 1990 comienza a proliferar una normativa sobre IED mucho más liberal, garantizando mayores privilegios al capital externo.

Desde finales de la década de 1980 se intenta relanzar un Pacto Andino ahogado en una crisis institucional y de identidad.³⁰ Así, se apuesta al perfeccionamiento de una zona de libre comercio la cual pasará a denominarse desde 1996 como Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Durante esta fase también se transforma la ALALC en ALADI (1980), y “a partir de 1991, se inició el período de adaptación de la ALADI a la nueva filosofía de la integración abierta latinoamericana” (BRICEÑO, 2007, p.241). Entre los retos que debía encarar la ALADI,

Por un lado, debía afrontar la apertura unilateral que en materia comercial estaban desarrollando los países miembros. Por otro lado, se enfrentaba al creciente proceso de subregionalización de la integración a inicios de los noventa, expresado en el Mercosur, el G-3 y el relanzamiento del Grupo Andino. Finalmente, tenía que resolver el dilema que derivaba de la participación de México en un proceso extrarregional: el TLCAN (BRICEÑO, 2007, ps.247-248).

Otra experiencia fue el Grupo Contadora, aunque nace con otro carácter. Esta fue una estrategia promovida por México -que involucraba otros países latinoamericanos- a modo de contribuir con el proceso de pacificación de América Central y el Caribe. De acuerdo con Souza,

em 1986, o Grupo de Contadora ampliou seus objetivos, passando a envolver-se com o conjunto da problemática latino-americana. Receberia então o nome de Grupo do Rio.

30 Recordemos que para esa parte de América Latina fue un periodo de conflicto y resistencia. Por mencionar apenas tres ejemplos tenemos el Caracazo (1989), el golpe de Fujimori (1990) y la inestabilidad política en Colombia.

Mesmo sendo um grupo de natureza eminentemente política, a aproximação entre seus membros haveria de ensejar o aprofundamento do processo de integração econômica (SOUZA, 2012, p.105).

El MERCOSUR por su parte remonta sus antecedentes a los años de la redemocratización en Argentina y Brasil, que consolidaron su aproximación firmando, en 1986, el Acta para la integración brasileño-Argentina. Posteriormente se sumarán Uruguay y Paraguay, incorporando como miembro más reciente a Venezuela y Bolivia, que ya firmó el protocolo de adhesión. De acuerdo con Briceño (2007) podemos resumir los objetivos de este bloque a: inserción competitiva de los países en los mercados mundiales, promoción de economías de escala y ampliación del comercio y las inversiones. Entre algunos de los instrumentos implementados para alcanzar esos objetivos están: programas de liberalización comercial, coordinación de políticas macroeconómicas, establecimiento de arancel externo común y acuerdos sectoriales. La meta de establecer una zona de libre comercio fue tan exitosa que se logró “que cerca del 85% del intercambio comercial tuviese una tasa cero en 1994” (BRICEÑO, 2007, p.360).

Es necesario destacar que este proceso de integración se promueve desde gobiernos que aplicaron rigurosamente las políticas fondomonetaristas. Para el caso argentino y brasileño, que de hecho son los pilares fuertes de este bloque, se privatizaron casi todas las empresas estatales, principalmente aquellas que actuaban en sectores estratégicos (recursos naturales, finanzas, telecomunicaciones, transporte, servicios básicos) y se dio conjuntamente un proceso de concentración y centralización del capital, desnacionalización y endeudamiento externo.

Se verifican fuertes disputas entre Argentina y Brasil en torno a la defensa y protección de los intereses económicos de las burguesías operantes en esos países. Brasil por ejemplo, a modo de proteger algunas empresas negoció con sus socios “una flexibilización del arancel externo común e incrementó hasta en un 70% los aranceles de los bienes de consumo no básicos, como los automóviles y los electrodomésticos, provenientes de fuera del Mercosur” (BRICEÑO, 2007, p.370). Asimismo se impuso en otras oportunidades, principalmente durante la antesala de la crisis que resultó en la devaluación del real. Queda clara la defensa de los intereses de los sectores privados, principalmente los vinculados a las empresas automovilísticas. Argentina también contribuirá con su burguesía al punto de proponer “la adopción de medidas de protección contra cualquier producto importado del Mercosur” (BRICEÑO, 2007, p.372). Esta situación fue resuelta mediante acuerdos voluntarios entre los sectores privados, es decir, las burguesías decidieron la política comercial de los dos mayores países del bloque y la región.

Pues bien, a pesar de las presiones de Estados Unidos para inviabilizar la formación del MERCOSUR este bloque repuntó, no obstante, encuadrado por parte de los intereses

norteamericanos (SOUZA, 2012).

2.2.4 Cuarta onda

Para Souza (2012), la cuarta onda de integración se desarrolla a inicios de los años 2000 y se caracteriza por la emergencia de gobiernos progresistas y el fracaso del ALCA. Briceño (2012) caracterizó este momento de la región por el retorno del desarrollo y la autonomía.

Sobre este periodo de la economía mundial Martins (2013) va a señalar que “dois grandes movimentos se articulam nesta década [de 2000]: a crise da hegemonia do neoliberalismo na América Latina; e o deslocamento do dinamismo da economia mundial para a China, associado à crise da hegemonia estadunidense e do capitalismo anglo-saxão na economia mundial” (MARTINS, 2013, p.14). El crecimiento económico de China durante la década de 2000 va a demandar de los países latinoamericanos materias primas y alimentos, reforzando el histórico papel de la región en la DIT pero girando ahora en torno a otra potencia.

Pues bien, estos movimientos junto a los resultados económicos de las décadas de 1980 y 1990, incluidas las crisis de fines de esta última, impulsan en la región a fuerzas políticas progresistas. La contestación retórica – y en algunos casos hasta práctica – sobre el paradigma neoliberal de desarrollo e integración promueve en varios países de la región otro enfoque sobre política exterior, en algunos casos con evidentes rupturas y en otros no más que aparentes continuidades.

Esta coyuntura se expresará en los procesos integracionistas en diversas ocasiones: rechazo del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), creación de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), revisión del Mercado Común del Sur, surgimiento de instituciones más amplias como la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC). A pesar del declive de la hegemonía estadounidense, surgen fuerzas que contrabalancean este impulso a favor de la integración y que están claramente alineadas a los intereses de Estados Unidos. Entre ellas están la creación de la Alianza del Pacífico y el ingreso de algunos países a esquemas como el Acuerdo de Cooperación Económica del Transpacífico (TPP – *Trans Pacific Partnership*) y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA – *Trade in Services Agreement*).

En esta fase se destaca el papel de Venezuela en el proceso de integración, comandado bajo la singular figura del comandante Hugo Chávez, quien dejó muy clara su posición para la región. No solo contribuyó a enterrar el ALCA en 2005, sino que también rompió con la CAN en 2006, debido a que Colombia y Perú (también miembros de la CAN) firmaron tratados de libre comercio con Estados Unidos. Como respuesta a la actitud proactiva de Venezuela – que junto a

Cuba venía avanzando desde 2004 en la concepción del ALBA – y ante el avance discursivo anti-imperialista por parte de Ecuador y Bolivia (también miembros de la CAN), el gobierno peruano lanzó en 2007 la propuesta del Foro del Arco del Pacífico.

Sobre el ALCA, Briceño (2007) señala que se trata de

una estrategia de regionalización y regionalismo al mismo tiempo. Regionalización porque pretende crear un esquema de producción regional favorable para las ETNs con sede central en territorio estadounidense. Regionalismo porque busca establecer un marco institucional y legal acorde para regular en un ámbito geográfico, limitado al continente americano, aspectos sobre los que no existe consenso a nivel global. En ambos casos se pretende crear condiciones macroeconómicas ideales para ayudar a que Estados Unidos mantenga un lugar preeminente en la competencia internacional (BRICEÑO, 2007, p.151).

A pesar del esfuerzo de Estados Unidos por llevar adelante el libre comercio en todo el continente americano, desde Alaska hasta Tierra del Fuego, esta propuesta pensada desde Washington durante los años 1990 fue enterrada en la IV Cumbre de las Américas, realizada en Argentina en 2005, con una agenda crítica al recetario neoliberal. Esta derrota provocó cierto entusiasmo en algunos de los dirigentes allí presentes para avanzar con pautas propias, modificando el contenido de la agenda de integración, principalmente dándole espacio a objetivos políticos y sociales que hasta entonces no habían sido considerados con seriedad y compromiso. Esta fase que nace en el siglo XXI ha sido denominada por algunos autores como regionalismo post-hegemónico o regionalismo post-liberal, dado que rompería con las premisas del neoliberalismo y el regionalismo abierto³¹.

En ese marco Venezuela y Cuba promueven la creación del ALBA. Bossi (2009) caracteriza esta Alianza de la siguiente manera: i) como proyecto histórico, que responde a la vieja confrontación Monroísmo vs. Bolivarianismo; ii) creación heroica, ni calco ni copia de otros modelos; iii) se sostiene en las potencialidades de América Latina y el Caribe, región sumamente rica; iv) se apoya sobre valores anticapitalistas: complementación, cooperación, solidaridad, respeto de la soberanía; v) es una construcción popular, ALBA es inconcebible sin la participación de los pueblos; vi) es un capítulo del proceso revolucionario mundial; vii) es una forma de integración que no parte de lo mercantil; viii) es una herramienta política para la liberación; ix) es el programa de la Revolución Latinoamericana-Caribeña; x) es un salto estratégico a una nueva etapa. Es decir, una concepción de integración totalmente diferente de lo postulado hasta el momento en América Latina. Sin embargo, a pesar de concebir la cooperación en favor de los pueblos el bloque sufre una seria limitación que es depender en buena medida de Venezuela – por ser la mayor economía – y esta por su vez depende de la renta petrolera para contribuir con el resto de sus socios. No es la única limitación, pero sin dudas es de las más significativas.

31 Briceño (2013) hace un levantamiento de los autores que utilizan esas expresiones para caracterizar al periodo.

En esta cuarta onda el MERCOSUR sufre una serie de modificaciones, principalmente al promover la participación social. En el marco de esa revisión se ubica la creación en 2005 del Fondo de Convergencia Estructural (FOCEM), en 2006 la creación de las Cumbres Sociales y la constitución del Parlamento del MERCOSUR (Parlasur) y en 2007 la creación del Instituto Social. Esta revisión del bloque no significa que pierda centralidad la dimensión comercial del mismo.

Pues bien, a partir de 2008 entra en vigencia una nueva instancia, la UNASUR, que se propone ser un espacio que fortalezca el diálogo entre los países miembros. Asimismo impulsa la integración regional desde otras dimensiones antes poco atendidas: defensa, infraestructura, energía, medio ambiente, finanzas, ciencia y tecnología. La cooperación en este ámbito también apunta atender temas como migración, seguridad social e identidad. Entre los Consejos que se constituyen en el marco de la UNASUR está el Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN), el cual tiene por objetivo planificar estratégicamente la infraestructura a modo de promover la conectividad de la región. A partir de 2010 el COSIPLAN incorpora como órgano técnico a la Iniciativa de Integración Regional Suramericana – IIRSA.

IIRSA fue un proyecto del gobierno del ex presidente brasileño Cardoso (1995-2002), lanzado en 2000 en el marco del regionalismo abierto y pensado para la conexión de la región con el mercado mundial. La IIRSA se piensa en ese entonces como proyecto fundamental para integrar la región al proyecto del ALCA. De este modo, IIRSA se complementaría por el Plan Puebla-Panamá, constituyéndose como la columna vertebral de un bloque de libre comercio. Integrar mediante proyectos de infraestructura en este marco no es más que terminar de dibujar los trazos de la dependencia sobre el territorio. Tal como señala Paz,

as redes da integração física de transporte na América do Sul são marcadas tanto pela herança histórica de economias agrário-exportadoras como pela modernização e formas de articulação das economias nacionais nos últimos cinquenta anos. Assim, formaram-se verdadeiros aglomerados em torno dos polos urbanos dos principais portos de exportação, como Buenos Aires e São Paulo-Santos, que irradiam estradas e ferrovias em direção aos locais de produção (PAZ, 2011, p.32).

Los proyectos de IIRSA son financiados por el sector público, privado o financiamiento mixto. Dentro de los 101 proyectos que forman la agenda prioritaria, solamente 18 son financiados por el sector privado, siendo que 14 de ellos se concentran en el Eje del Amazonas. Es decir, se ubican en una región estratégica del continente y que ha sido de gran interés para las organizaciones que operan con biotecnología, hidrocarburos, minerales, entre otras riquezas.

Por su parte, la constitución de la CELAC en 2010 es un paso simbólico al representar un marcado distanciamiento de América Latina y el Caribe respecto a Estados Unidos. Según Souza (2012),

é um momento estratégico dentro do novo momento que atravessa o processo de integração

latino-americana. Em primeiro lugar, porque é a primeira vez, desde que se iniciaram as negociações para criação da ALCA, que se reúnem os 33 Chefes de Estado e de Governo latino-americanos e caribenhos sem a presença dos Estados Unidos e Canadá, e com a presença de Cuba, para discutir o processo de integração regional (...) Segundo, porque, em oposição clara aos interesses do governo e das corporações estadunidenses, que queriam criar a ALCA, decidiu-se criar um bloco regional apenas dos países latino-americanos e caribenhos. Terceiro, é a iniciativa de integração mais abrangente de toda a história da integração latino-americana; a ALALC e a ALADI nunca chegaram a abranger todos os países da região. Por último, a Cúpula inaugurou o retorno do México ao processo de integração latino-americana; esse país, como se sabe, há quase duas décadas, por meio do NAFTA, participa de um processo de integração com Estados Unidos e Canadá. Para marcar esse retorno, de forma simbólica, a Cúpula realizou-se no México (SOUZA, 2012, p.120).

Por su vez, la conformación de la Alianza del Pacífico (AP) en 2011 es expresión de la hegemonía estadounidense (mismo que decadente) sobre algunos países de la región que apoyan el modelo de integración abierta y es asimismo, aunque no declarado, una reacción al protagonismo del ALBA y la UNASUR así como de la expresividad de Venezuela en los procesos integracionistas para el continente. Según Briceño (2010a), cuando Venezuela sale de la CAN, Perú comienza a considerar el Pacífico como “eje articulador” de su inserción internacional. De este modo, la AP es básicamente un bloque de libre comercio y a pesar de autodenominarse como un proceso de integración profunda, no pasa de un espacio donde convergen países con TLC firmado (o en vías de firmarlo) con Estados Unidos. De hecho, la relación comercial y de inversiones entre los países es mínima, no solo por ser economías de baja complementariedad productiva (los minerales representan más del 40% de su pauta exportadora, a excepción de México), sino porque inclusive sus flujos comerciales son mayores con otros países suramericanos, como Brasil, Venezuela y Ecuador.³²

En otro plano no menos importante se ubican dos acuerdos: TPP y TISA. Estos son acuerdos de liberalización del comercio, servicios e inversiones y respondían a la proyección estratégica de Estados Unidos en la economía y política global para las próximas décadas, no solo a modo de valorizar capital, sino también para equilibrar el avance de China sobre Asia y América Latina. La asunción del multimillonario Donald Trump como presidente de los Estados Unidos provocó un giro en las negociaciones, ya que el primer día de mandato firmó una orden ejecutiva para retirar a Estados Unidos del acuerdo.³³

Estos acuerdos se vienen negociando en secreto por las grandes corporaciones, abogados de bancos transnacionales y ministros de comercio de los países miembros. Tanto el TPP como el TISA cuentan con membresía de algunos países latinoamericanos, fenómeno que puede

32 Para ampliar la información sobre comercio e inversiones entre los miembros de la Alianza del Pacífico puede consultarse el artículo de Garofali y Arabeity, publicado en 2015 en Revista Densidades, disponible en: www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15915.pdf

33 Ver, por ejemplo, la noticia de la cadena BBC, disponible en www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38723381

complicar posteriormente el avance hacia otras direcciones debido a las obligaciones asumidas en estas instancias. Al TPP se inscribieron Chile, México y Perú y al TISA se asociaron Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá y Perú. Estas estructuras fortalecen jurídicamente al capital. Entre los puntos claves a los que apuesta el TPP se ubican: la protección de la propiedad intelectual y patentes, favorecer la contratación privada en detrimento de la pública y nueva regulación financiera. El TISA por su parte apuesta a la liberalización internacional de transporte, comunicaciones, educación, salud, residuos, agua, finanzas, distribución de energía, entre otros servicios.

2.3 INTEGRACIÓN EN LA TEORÍA MARXISTA DE LA DEPENDENCIA

2.3.1 División regional del trabajo y subimperialismo

La integración comercial, entendida como un instrumento que promueve las exportaciones de mercaderías y servicios entre los países de un bloque o región, se presenta en el marco de la lógica capitalista como una posibilidad de realización de la producción del conjunto de mercaderías, de valorización del capital. Este tipo de integración es el que ha prevalecido desde la década de 1990, en el marco de la implementación del neoliberalismo/fondomonetarismo vía liberalización del comercio y de los flujos de capital, junto al surgimiento y reconfiguración de nuevos/viejos bloques regionales (de fuerte carácter comercialista) en América Latina.

De acuerdo con Carcanholo y Saludjian (2013, p.45), la consolidación (y posterior fracaso) del neoliberalismo edificó en América Latina “un nuevo patrón de acumulación que se construyó a partir de profundas alteraciones en las relaciones capital-trabajo y en las relaciones inter-capitalistas”. Esas alteraciones profundizan los condicionantes estructurales de la dependencia – transferencia de valor y superexplotación de la fuerza de trabajo. Asimismo, los autores sostienen que los marcos en los que se da la integración, al presentar elementos constituyentes del subimperialismo brasileño, reproducen la división internacional del trabajo a escala regional.

Luce (2007) es quien mejor articula la categoría subimperialismo con la integración regional. Este autor se propuso en sus estudios de maestría analizar el subimperialismo brasileño a partir de la política de integración del primer gobierno Lula (2003-2007). Sostiene que:

A posição intermediária da economia brasileira na divisão internacional do trabalho seria acompanhada pelo engajamento do Estado em uma relação de cooperação antagônica com a potência dominante, a fim de imprimir uma política expansionista relativamente autônoma. *Autônoma* no sentido de criar uma esfera de influência regional *própria*, respondendo pelos interesses das frações *nacionalitárias* do capital. Essa política e o aumento da presença econômica fizeram o capitalismo brasileiro, tal como no imperialismo *tout court*, moldar uma divisão regional desigual do trabalho, na qual o Brasil compra matérias-primas dos países vizinhos e vende-lhes manufaturas; exporta-lhes capitais e lhes

extrai dividendos. Entretanto, o próprio país subimperialista está submetido a relações de dependência. Daí que essa política expansionista seja somente *relativamente* autônoma (LUCE, 2007, ps.13-14).

En el texto *La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo*, Marini caracteriza al subimperialismo como

la forma que asume la economía dependiente al llegar a la etapa de los monopolios y el capital financiero. El subimperialismo implica dos componentes básicos: por un lado, una composición orgánica media en la escala mundial de los aparatos productivos nacionales y, por otro lado, el ejercicio de una política expansionista relativamente autónoma, que no sólo se acompaña de una mayor integración al sistema productivo imperialista sino que se mantiene en el marco de la hegemonía ejercida por el imperialismo a escala internacional (MARINI, 1977, p.14).

Además de esos dos componentes básicos señalados por Marini deben considerarse dos más para comprender al fenómeno en su conjunto: el esquema tripartito de realización de mercaderías y la existencia de una política de cooperación antagónica (en este caso Brasil) con relación al imperialismo dominante (Estados Unidos)³⁴. Es decir, Brasil ocuparía un lugar intermediario dentro del sistema “centro-periferia” y, desde los años 1960, entraría en una fase de exportación de capitales y manufacturas, así como pasaría a controlar fuentes de energía y materias primas en el exterior. De acuerdo con Luce (2007, p.12), “enquanto potência média, o Brasil exerceria no subsistema regional de poder sul-americano um papel expansionista análogo ao dos Estados imperialistas, porém sob laços de dependência perante as economias dominantes”.³⁵

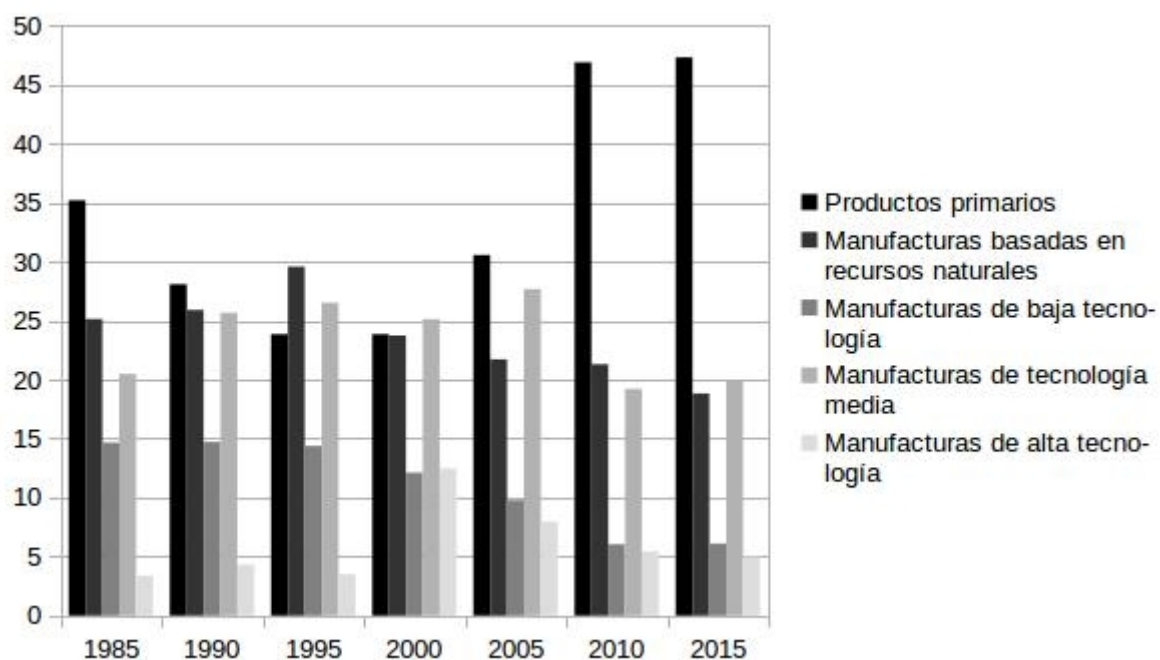
Los gráficos 1 y 2 muestran como se diferencia la pauta exportadora de Brasil hacia el mundo de la de Brasil hacia América Latina. La primera constatación al observar el gráfico 1 es que la suma de exportaciones de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (MBRN) de Brasil al mundo ha representado, desde 1985, más del 50% del total, con excepción para el año 2000 que es un poco menor. La segunda constatación se verifica en el duplo movimiento de los últimos 10 años: se observa la tendencia creciente del peso de los productos primarios en la pauta exportadora (y si se consideran las MBRN llegan a representar, juntas, las 2/3 partes del total) en detrimento de la tendencia decreciente de las manufacturas de tecnología baja, media y alta.

Al observar el gráfico 2 se puede concluir que: i) ha predominado en los últimos 30 años la venta de manufacturas de tecnología media a la región, con estable proporción y en torno al 45% del total; ii) se verifica una tendencia creciente de la exportación de productos primarios mientras que se observa una tendencia decreciente en las exportaciones de manufacturas de alta tecnología.³⁶

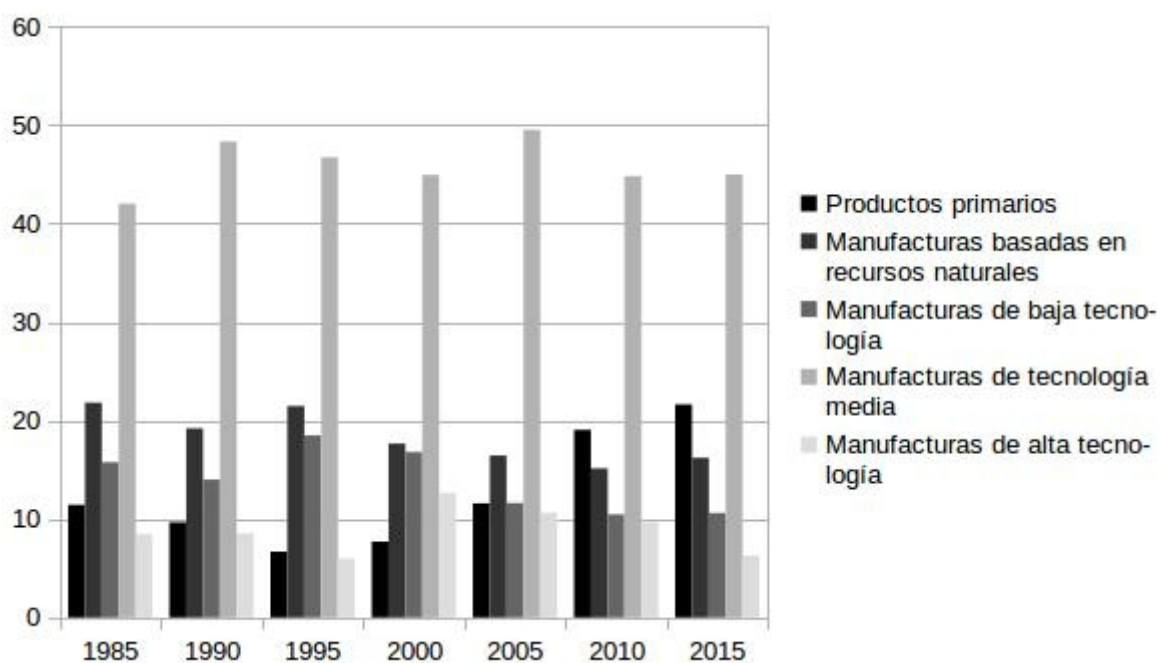
34 Para profundizar la lectura sobre subimperialismo ver: Marini (1968), Marini (1977), Luce (2007), Luce (2011)

35 Luce (2007) adopta la idea de integración regional propuesta por Michael Morris, que entiende esta como un sistema regional de poder que consiste en un espacio jerárquicamente integrado política y económicamente.

36 Los productos primarios que exporta Brasil a la región son, principalmente, combustibles minerales y carne.

Gráfico 1 – Brasil: exportaciones al mundo según nivel tecnológico (en %)

Elaboración propia. Datos de SIGCI PLUS / CEPAL³⁷.

Gráfico 2 – Brasil: exportaciones hacia América Latina según nivel tecnológico (en %)

Elaboración propia. Datos de SIGCI PLUS / CEPAL.

37 Se puede acceder al sitio en: www.cepal.org/comercio/ecdata2

Al analizar el intercambio comercial de algunos países³⁸ con Brasil, se visualizan algunas tendencias: i) los saldos comerciales son positivos a favor de Brasil durante los últimos 10 años, a excepción de Bolivia que desde 2003 tiene saldo positivo; ii) de las exportaciones de Brasil a estos países, más del 50% son manufacturas con contenido tecnológico; iii) más de la mitad de las importaciones que hace Brasil de la región son productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, variando entre 50% (caso paraguay) y 95% (caso de Bolivia)³⁹; iv) se consolida como principal socio comercial de varios países de la región⁴⁰.

Estos elementos podrían indicar que Brasil reproduce la división del trabajo a escala regional. Este es un fenómeno que también está vinculado a la internacionalización de empresas brasileñas en la región. De acuerdo con Luce (2007) la abundancia de recursos naturales en estos países sería uno de los factores que favoreció la internacionalización. Asimismo defiende la hipótesis de que

está em curso o aprofundamento de uma especialização produtiva desigual na América do Sul, com a transferência de propriedade de ativos econômicos dos países vizinhos para segmentos da burguesia brasileira, com a consequente extração do produto excedente pelas empresas de capital brasileiro (LUCE, 2007, p.84)

Así, el autor hace un levantamiento en su disertación sobre algunos sectores de varios países suramericanos que se encuentran controlados por el capital brasileño. Entre sus conclusiones:

(1) verifica-se a relação (...) entre exportações e investimento no exterior; (2) o perfil das maiores firmas exportadoras de capital brasileiro concentra-se em atividades intensivas em recursos naturais; (3) a exploração de renda diferencial oriunda do uso de recursos naturais abundantes perfila-se como uma vantagem competitiva que pode explicar a projeção das empresas além-fronteiras; (4) parte importante das firmas (...) consiste de ex-estatais privatizadas ou semi-privatizadas, revelando combinação do legado da indução estatal e a projeção estimulada pelas pressões por ganhos de rentabilidade por parte dos novos acionistas, no mercado de capitais (LUCE, 2007, ps.99-100).

Dado que la investigación de Luce data de 2007 (una década atrás), revisamos la información para ver si la tendencia a la internacionalización de las empresas brasileñas en la región se corroboraba. De acuerdo con el “Ranking 2015 de las multinacionales brasileñas” elaborado por la Fundación Don Cabral (FDC)⁴¹ la tendencia a la internacionalización es irreversible: “desde

38 Consideraremos aquí Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay por ser aquellos países de la región en los que Brasil se constituye como el primero o segundo socio comercial.

39 Argentina es la excepción y presenta tendencia contraria a sus vecinos: han aumentado las compras de Brasil por bienes de tecnología media -representó 59% del total en 2015- y han caído las compras de productos primarios y bienes basados en recursos naturales -peso relativo cayó a la mitad, significando el 35% del total en 2015.

40 Brasil se posiciona como el principal destino de las exportaciones desde comienzos de los 2000 para Paraguay (representando el 31,6% del total de las exportaciones en 2015), Bolivia (27,5% en 2015) y Argentina (llega a 18% en 2015). Para otros países Brasil se convierte en el segundo o tercero destino de exportaciones, como es el caso de Uruguay (en promedio ronda el 20% del total) y Venezuela (presenta tendencia creciente desde 2008, llegando a 12% en 2014), respectivamente.

41 La FDC es una escuela de negocios creada en 1976 en Brasil, la misma se dedica al desarrollo de ejecutivos, empresarios, gestores públicos y organizaciones privadas.

2006, temos acompanhado o movimento de internacionalização das empresas brasileiras e percebemos esse processo como irreversível e que vem contribuindo de forma relevante para a competitividade das nossas empresas” (FDC, 2015, p.11). Asimismo, en reciente entrevista a Wesley Batista, dueño y presidente de la JBS, este declara: “a JBS é muito mais multinacional do que muitas multinacionais. Mas não conseguimos ser vistos pelos “stakeholders” como multinacional” (FOLHA, 2016). A pesar de sentirse cómodo por ser propietario de una de las principales empresas de alimentos del mundo, presente en 18 países y con una facturación anual próxima a los 120 mil millones de reales, Batista demuestra cierto descontento por no tener un mayor reconocimiento por parte de los inversionistas a nivel mundial. Tal como puede apreciarse en el cuadro 1, la JBS ocupa el 10º puesto en 2015 según el grado de internacionalización entre las multinacionales consideradas en el ranking de la FDC.

Pues bien, volviendo a algunos datos del ranking FDC 2015, vemos que el principal destino de la internacionalización de las empresas brasileñas es América del Sur (en especial Argentina y Paraguay, probablemente por el tamaño de mercado y ley de maquilas, respectivamente), siendo que un 55% de las empresas multinacionales y un 64% de las franquicias (consideradas en el ranking) eligen la región⁴².

El cuadro 1 presenta un resumen de datos seleccionados del documento en cuestión. Entre otras informaciones que pueden confirmarse vemos que: i) los índices de ingresos, índices de activos e índices de internacionalización de las empresas brasileñas en el exterior crecen en los últimos años⁴³; ii) el margen de ganancia de las actividades en el exterior es un poco menor que en el ámbito doméstico (Brasil), siendo en promedio para el periodo 2012-2014 de 10,6% contra 15,7%, respectivamente.

La actuación de las empresas brasileñas excede ampliamente a lo referido en el cuadro. Allí figuran apenas las “*top ten*” que operan en el conjunto de los países vecinos. El capital brasileño actúa en los más diversos sectores en la región, principalmente en aquellos que resultan más competitivos en el mercado internacional, al punto de que en varios países son las empresas brasileñas las que lideran el ranking de exportaciones⁴⁴.

Rescatando las reflexiones de Marini sobre subimperialismo, el autor nos recuerda que

42 El ranking de 2015 de la FDC considera 63 empresas: 49 multinacionales y 14 franquicias.

43 La metodología de la FDC para la construcción de estos índices es la misma que la de la UNCTAD. Así, el índice de internacionalización de las empresas multinacionales es calculado de la siguiente manera: [(activos en el exterior/activos totales) + (ingresos en el exterior/ingresos totales) + (funcionarios en el exterior/funcionarios totales)] / 3. El índice de internacionalización de las franquicias se calcula: [(unidades franquiciadas exterior/total unidades franquiciadas) + (ingresos royalties y tasas del exterior/total ingresos royalties y tasas) + (ingresos por ventas de productos franquiciados exterior/total ingresos por ventas)] / 3*100.

44 Por destacar apenas un ejemplo: siete de las principales veinte empresas exportadoras de Uruguay son brasileñas. En 2014 estas siete empresas sumaron el 11,4% del total de exportaciones uruguayas: Marfrig (frigoríficos) 4,7%, Minerva (frigoríficos) 2,9%, Camil (arrocera) 2,6% y JBS (frigoríficos) 1,2%. Fuente: URUGUAY XXI.

este fenómeno es también un problema de mercado, vinculado a la necesidad de realizar el capital en la medida que se desarrolla una composición orgánica media en la estructura productiva brasileña. Tal como argumentaba en “Subdesarrollo y Revolución” (2012, [1969]), la modernización industrial en Brasil le imponía a la burguesía la expansión hacia el exterior, preferentemente mediante la exportación de productos manufacturados. Esto se ha verificado al punto que la propia Fundación Don Cabral, mencionada anteriormente, lo admite en el informe ya citado:

A partir da década de 1960, ocorreu um crescente avanço de inserções no mercado exterior pelas empresas multinacionais e franquias brasileiras. A partir de 1990, verifica-se um aumento ainda mais intenso, reflexo da maior abertura da economia e da entrada de competidores estrangeiros no mercado brasileiro (FDC, 2015, p.65).

Cuadro 1 – Grado de internacionalización de multinacionales y franquicias brasileñas

SEGÚN GRADO INTERNACIONALIZACIÓN			SEGÚN N° PAÍSES CON SUBSIDIARIAS	
	Multinacional	Ramo	Multinacional	Países
1	Fitesa	Textil	1	Andrade Gutiérrez
2	Const. N. Odebrecht	Ingeniería	2	Stefanini
3	Inter Cement	Cemento	3	Weg S.A.
4	Gerda	Acero	4	Vale
5	Stefanini	Software	5	Marcopolo
6	Marfrig	Frigorífico	6	Banco do Brasil
7	Artecola	Química/Plásticos	7	BRF
8	Metalfrio	Refrigeración	8	Natura Cosméticos
9	CZM	Equipamientos	9	Votorantim Ind. S.A.
10	JBS	Frigorífico	10	Magnesita

SEGÚN GRADO INTERNACIONALIZACIÓN			PRESENCIA DE MULTINACIONALES	
	Franquicia	Ramo	BRASILEÑAS EN LA REGIÓN	
			País	Cantidad
1	iGUi Piscinas	Piscinas	23	
2	Localiza	Alquiler Vehículos	8	Argentina
3	Dudalina	Vestimenta	4	México
4	Carmen Steffens	Vestimenta	17	Chile
5	Depyl Action	Depilación	1	Colombia
6	Chilli Beans	Lentes/Accesorios	8	Perú
7	Vivenda do Camarão	Alimentación	1	Uruguay
8	Magrass	Estética	1	Paraguay
9	Hering	Vestimenta	4	Bolivia
10	Giraffas	Alimentación	1	Venezuela

Elaboración propia en base a FDC (2015).

2.3.2 Sino-dependencia

Otro punto sobre el cual se ha reflexionado desde la TMD es el que refiere a la tendencia de la región hacia una dependencia comercial con China. De acuerdo con Carcanholo y Saludjian (2013) existiría una observación generalizada de que América Latina se encuentra en

proceso de reprimarización de su pauta exportadora, hecho que refuerza la relación dependiente de estas economías con el resto del mundo, principalmente con China durante estos últimos 10 años.

Este incremento de las relaciones comerciales con el gigante asiático es un fenómeno que se vincula con la aprobación, en 2008, de un documento⁴⁵ que resume la política externa de China para América Latina. Los objetivos estratégicos son los mismos que los establecidos en la Conferencia de Bandung en 1955, es decir: respeto mutuo a la integridad territorial y la soberanía, no agresión mutua, no intervención en los asuntos internos de otros Estados, igualdad y beneficio recíprocos y coexistencia pacífica.

Mónica Bruckmann (2013) sostiene que la política externa de China al plantearse de forma tan diferenciada respecto a la política externa estadounidense sobre la región (basada principalmente en tratados bilaterales de libre comercio), abriría posibilidades para que el continente latinoamericano desarrolle

una cooperación estratégica de largo plazo, orientada a romper la relación de dependencia que marcó su inserción en el sistema mundial. Cabe a ella aprovechar esta oportunidad o reproducir la lógica de la dependencia en la dinámica de exportación de materias primas hacia China (BRUCKMANN, 2013, p.123).

De acuerdo con la autora, América Latina es un espacio vital en el abastecimiento de minerales estratégicos y productos agropecuarios para China. Así, en la disputa internacional (principalmente contra Estados Unidos) por ese abastecimiento, la región contaría con condiciones de negociación. La intensidad que han asumido las relaciones económicas entre América Latina y China sería una oportunidad para desarrollar una relación estratégica de largo plazo. La integración regional sería entonces un instrumento fundamental para impulsar una política de industrialización de esos minerales, así como para fomentar la participación en la formación del precio internacional de los mismos (BRUCKMANN, 2013).

Sin embargo, China viene avanzando con la firma de tratados de libre comercio (TLC) con algunos países de la región. El TLC China-Chile entró en vigencia en 2006, el primero que negocia China con un país que no pertenece al ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*), mientras que el TLC con Perú entró en vigencia en 2010. Asimismo se está conversando la viabilidad de un TLC China-MERCOSUR. Uruguay por su parte ya comenzó las negociaciones bilaterales con China para firmar un acuerdo de libre comercio en 2018.

De todos modos, a pesar de las potencialidades que podrían ofrecer las relaciones y la disposición por acuerdos de cooperación con China señaladas por Bruckmann, vemos que en el marco del capitalismo dependiente lo que se sigue reproduciendo es un modelo de exportaciones con una pauta en la cual predominan los productos primarios, profundizando así el intercambio

45 Se puede consultar el texto en: spanish.peopledaily.com.cn/31621/6527840.html

desigual y, con este, la dependencia.

Los gráficos 3 y 4 ilustran la proporción de productos primarios en la pauta exportadora para 10 países de América del Sur. Varias observaciones surgen a partir de un rápido análisis: i) 7 de 10 países presentaban, ya en 1985, un peso significativo de productos primarios en su pauta exportadora (superiores al 50%); ii) Paraguay presenta una contra-tendencia al disminuir el peso de los productos primarios en su pauta exportadora (que pasa de un 87% en 1985 a 56% en 2015)⁴⁶; iii) si a esos índices de exportaciones de productos primarios se les consideran las ventas de manufacturas basadas en recursos naturales, vemos que representó entre 66% y 98% del total de la pauta de 2015. Si consideramos esos dos tipos de mercaderías en la pauta exportadora de cada país los resultados para 2015 son los siguientes: Brasil y Paraguay: 66%, Argentina: 69%, Perú: 73%, Colombia: 76%, Uruguay: 78%, Bolivia: 86%, Chile y Ecuador: 90% y Venezuela: 98%.

Concluimos que si bien la primarización de la pauta exportadora es un fenómeno anterior e independiente del *boom* de crecimiento de la economía china, este por su vez refuerza la tendencia a partir de la última década, al punto de que se verifica que China se ha posicionado como principal destino de exportaciones para varios países, como es el caso de Brasil, Chile, Perú y Uruguay. Para Argentina, China es el segundo destino. Asimismo se observa como tendencia general que China desplaza a Estados Unidos como el histórico y gran socio comercial de la región, reduciendo la participación relativa de este. El caso de Brasil es tal vez el más expresivo por el volumen de comercio. Estados Unidos se convierte entonces en segundo destino de exportación atrás de China para los casos brasileño, chileno y peruano. Se coloca como tercer destino para Argentina, Bolivia y Uruguay. Sin embargo, Estados Unidos se mantiene como principal destino para Colombia, Ecuador y Venezuela, aunque su peso relativo asuma una tendencia a la caída durante los últimos años mientras aumenta el comercio hacia China.

Los cuadros 3 y 4 presentan el intercambio comercial de algunos países suramericanos con China. Tal como se puede observar, los países considerados (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Perú y Uruguay) son representativos de una tendencia que se asume a nivel regional. Por un lado se destaca el peso que asumen los tres principales productos de cada país en la pauta de exportación hacia China, los cuales representan, en promedio para el periodo 2010-2015, entre 78% y 93% del total⁴⁷. Asimismo, esa concentración se da en productos primarios o manufacturas basadas en recursos naturales, tales como carne, semillas oleaginosas, lana, minerales metalíferos, combustibles, pasta de madera, cobre y estaño. Por otro lado se observa que las compras que se

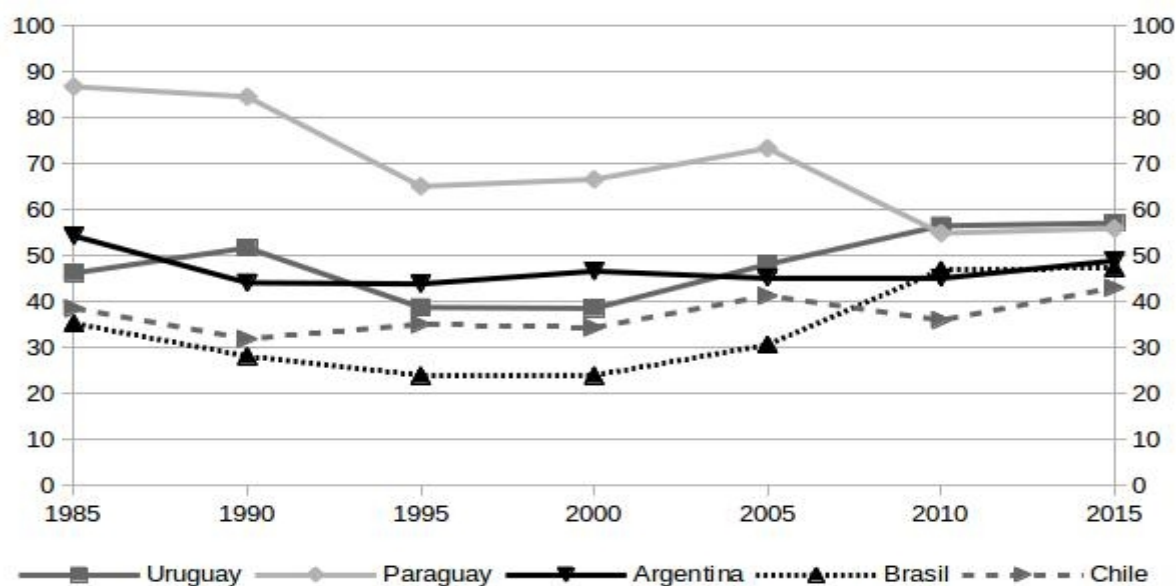
46 En parte tiene que ver con el aumento de exportaciones hacia Brasil (principal socio comercial de este país) de manufacturas de baja tecnología, que en 2015 ya se ubicaba en torno al 20%.

47 Si se considera la suma de los tres primeros productos de exportación estos significan, en promedio para 2010-2015 el 93% de la pauta peruana, 91% de la chilena, 89% de la boliviana, 80% de la brasileña y uruguaya, y 78% de la argentina. Fuente: TRADEMAP.

hacen desde China no están tan concentradas y las mismas corresponden a bienes de mayor contenido tecnológico, como máquinas, aparatos y material eléctrico y mecánico, vehículos y productos químicos orgánicos.

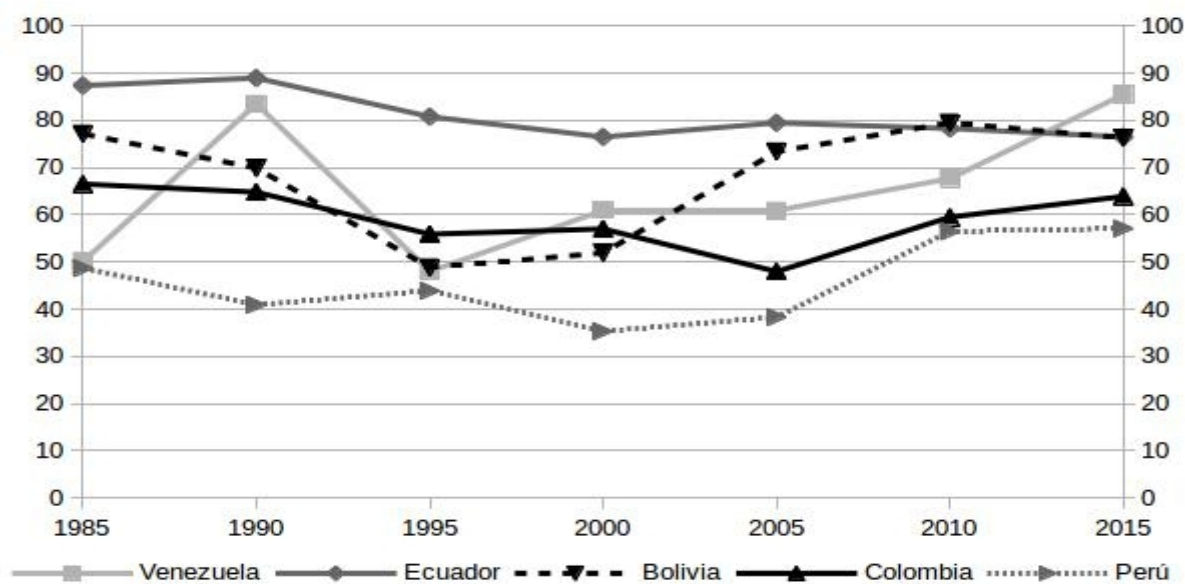
Si analizamos los saldos comerciales del intercambio con China y lo ampliamos para diez países suramericanos (sin considerar Guyana y Surinam) se observa que apenas dos (Brasil y Chile) tienen un saldo positivo. El resto mantiene saldos negativos, algunos durante los últimos 15 años (como Bolivia, Paraguay y Colombia) y otros en periodos más recientes (Uruguay desde 2004, Argentina y Venezuela desde 2008, Perú desde 2013).

Gráfico 3 – Uruguay, Paraguay, Argentina, Brasil, Chile: exportaciones de productos primarios (en%)



Elaboración propia. Datos de SIGCI PLUS / CEPAL.

Gráfico 4 – Venezuela, Ecuador, Bolivia, Colombia, Perú: exportaciones de productos primarios (en %).



Elaboración propia. Datos de SIGCI PLUS / CEPAL.

Cuadro 2 – Uruguay, Argentina, Brasil: intercambio comercial con China, principales productos, 2010-2015

Uruguay exporta hacia China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Carne	7%	8%	12%	25%	28%	50%
Semillas y frutos oleaginosos	40%	43%	58%	50%	42%	26%
Lana, hilados y tejidos	27%	20%	12%	10%	10%	13%
	74%	70%	81%	85%	81%	90%
Uruguay importa desde China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Máquinas, aparatos y material eléctrico	16%	16%	20%	18%	23%	23%
Máq., aparatos y art. mecánicos, reactores nucleares, calderas	17%	17%	18%	17%	15%	15%
Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres	17%	15%	13%	15%	12%	10%
	51%	48%	51%	50%	50%	47%
Argentina exporta hacia China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Semillas y frutos oleaginosos	71%	71%	54%	58%	68%	69%
Grasas y aceites animales o vegetales	6%	9%	19%	12%	9%	9%
Came	1%	1%	2%	2%	3%	5%
	78%	81%	75%	72%	81%	82%
Argentina importa desde China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Máquinas, aparatos y material eléctrico	29%	30%	35%	37%	31%	34%
Máq., aparatos y art. mecánicos, reactores nucleares, calderas	26%	25%	21%	20%	21%	19%
Productos químicos orgánicos	8%	6%	8%	8%	9%	7%
	63%	62%	64%	65%	60%	61%
Brasil exporta hacia China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Semillas y frutos oleaginosos	23%	25%	29%	37%	41%	44%
Minerales metalíferos	44%	46%	37%	36%	31%	19%
Combustibles minerales	13%	11%	12%	9%	9%	12%
	81%	81%	78%	82%	81%	75%
Brasil importa desde China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Máquinas, aparatos y material eléctrico	31%	30%	29%	29%	29%	28%
Máq., aparatos y art. mecánicos, reactores nucleares, calderas	22%	21%	23%	22%	19%	17%
Productos químicos orgánicos	5%	5%	5%	6%	6%	6%
	58%	55%	57%	57%	54%	51%

Elaboración propia. Datos de TRADEMAP.

Cuadro 3 – Chile, Perú, Bolivia: intercambio comercial con China, principales productos, 2010-2015

Chile exporta hacia China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Cobre y sus manufacturas	64%	62%	56%	50%	49%	49%
Minerales metalíferos	27%	27%	31%	35%	34%	33%
Pasta de madera	4%	5%	5%	6%	6%	6%
	95%	94%	92%	91%	89%	88%
Chile importa desde China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Máquinas, aparatos y material eléctrico	21%	21%	21%	22%	21%	23%
Máq., aparatos y art. mecánicos, reactores nucleares, calderas	14%	14%	14%	15%	12%	12%
Prendas de vestir	8%	8%	8%	7%	8%	7%
	42%	43%	44%	44%	41%	42%
Perú exporta hacia China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Minerales metalíferos	64%	66%	71%	66%	69%	70%
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	16%	15%	11%	12%	10%	12%
Cobre y sus manufacturas	12%	11%	12%	15%	14%	11%
	92%	92%	94%	93%	92%	93%
Perú importa desde China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Máquinas, aparatos y material eléctrico	21%	21%	22%	22%	26%	25%
Máq., aparatos y art. mecánicos, reactores nucleares, calderas	19%	19%	18%	18%	16%	16%
Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres	9%	10%	10%	9%	7%	6%
	49%	50%	49%	49%	49%	47%
Bolivia exporta hacia China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Minerales metalíferos	64%	69%	69%	64%	73%	65%
Combustibles minerales	0%	0%	0%	0%	0%	20%
Estaño y sus manufacturas	21%	20%	19%	24%	18%	10%
	85%	89%	87%	88%	91%	95%
Bolivia importa desde China						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Máquinas, aparatos y material eléctrico	16%	14%	14%	15%	13%	18%
Máq., aparatos y art. mecánicos, reactores nucleares, calderas	14%	17%	16%	19%	22%	17%
Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres	8%	10%	15%	15%	11%	12%
	38%	42%	44%	48%	46%	46%

Elaboración propia. Datos de TRADEMAP.

2.3.3 Proyecto geoeconómico suramericano

Algunos de los datos anteriormente señalados arrojan pistas sobre los rumbos que toma la integración en el marco del capitalismo dependiente a lo largo de estas últimas tres décadas: proceso comandado por grandes empresas, internacionalización del capital brasileño en la región, patrón de comercio intrarregional asimétrico, pauta exportadora generalmente compuesta por productos primarios o manufacturas basadas en recursos naturales, surgimiento de China entre los principales destinos de exportación. Es decir, se observa un panorama en el que se refuerza el intercambio desigual mediante una especialización productiva desigual, consolidando una división

regional del trabajo, la cual también es desigual.

A pesar del ascenso de fuerzas progresistas en los gobiernos de varios países de la región a partir de los 2000 y a pesar de un discurso contestatario sobre la lógica hegemónica del mercado en los procesos de integración, la práctica ha demostrado que prevalecen los trazos más determinantes del modelo liberal implementado décadas anteriores. Es decir, un modelo exportador, que apuesta preferentemente al libre intercambio de mercaderías así como al libre flujo de capitales.

Luce (2007) sugiere en su investigación que desde la década de 1990 se viene desarrollando, por parte de la diplomacia brasileña, la construcción de una geoeconomía suramericana, en la medida que la política exterior de este país transitó desde un latinoamericanismo hacia un suramericanismo. Este proyecto “corresponderia a uma gestão conjunta do Estado e das firmas de capital brasileiro visando à consolidação de uma esfera de influência regional” (LUCE, 2007, p.11). Así, Brasil conquistaría una hegemonía en los rumbos de la integración y sustentaría su nuevo regionalismo a partir de tres pilares que el propio Brasil formulara: ALCSA, IIRSA y CASA. El primero y el último ya no existen como tales. En su lugar se creó la UNASUR en 2008. Por su parte la IIRSA pasa a ser encuadrada en el marco de la UNASUR, dentro de su Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN), a partir de 2011.

Pues bien, la importancia de estos pilares para el autor se basan en que, además de complementares entre sí, proyectan al capital brasileño (o al instalado en Brasil) sobre la región. De ahí el papel fundamental que cumple la IIRSA (y el *Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social* – BNDES, en el financiamiento de proyectos). Según Luce, en el marco de una política de promoción a las exportaciones es necesario garantizar (desde el Estado) la eficiencia relacionada a la velocidad de los flujos económicos a modo de tener una inserción competitiva, “no projeto de integração regional guiado pela visão geoeconômica, busca-se esse padrão de eficiência com a potencialização da contigüidade física dos países, valendo-se de sistemas multimodais de transportes e comunicações” (LUCE, 2007, p.71). Esta concepción es muy similar a la trabajada en tópico anterior sobre la noción de integración competitiva. Es decir, la importancia que cumple la fluidez material en el proceso de reproducción del capital a modo de disminuir tiempos muertos, o en otras palabras, acelerar su rotación.

2.3.4 Modelo de complementariedad, cooperación y solidaridad

Si bien prevalece en la región una lógica de acumulación (dependiente) que se beneficia de la extensión de mercados que los bloques de integración le ofrece, surge una otra forma de integración que niega esos parámetros y que concibe a la integración como un instrumento para la

emancipación. Ese modelo es el propuesto por el ALBA-TCP.

En un artículo de 2013, Nilson A. de Souza y Luisa Silva (2013b) examinan como la formulación e implementación del ALBA se asemeja con la concepción formulada por Marini sobre lo que debería ser la integración latinoamericana. Entre las similitudes que presenta la teoría con la práctica, los autores destacan (a modo de resumen): i) como la idea de Marini (1992) de que la inserción internacional dependiente de la economía latinoamericana trae consigo la imposibilidad de integrarlas es semejante a un trecho de la declaración fundacional del ALBA en 2004 que sostiene que los procesos de integración “lejos de responder a los objetivos de desarrollo independiente y complementariedad económica regional, ha[n] servido como un mecanismo para profundizar la dependencia y la dominación externa”. Asimismo Venezuela y Cuba declaran en esa misma instancia:

si bien la integración es, para los países de la América Latina y el Caribe, una condición imprescindible para aspirar al desarrollo en medio de la creciente formación de grandes bloques regionales que ocupan posiciones predominantes en la economía mundial, sólo una integración basada en la cooperación, la solidaridad y la voluntad común de avanzar todos de consuno hacia niveles más altos de desarrollo, puede satisfacer las necesidades y anhelos de los países latinoamericanos y caribeños y, a la par, preservar su independencia, soberanía e identidad (ALBA, 2004).

ii) la afirmación de Marini (1992) de que la integración debe dejar de ser competencia exclusiva de los gobiernos y de la burguesía para que el control pase a las fuerzas populares se aproxima con la creación, por parte del ALBA, del Consejo de Movimientos Sociales y la posterior creación, ya no desde el ALBA sino desde los propios movimientos, de la Articulación Continental de Movimientos Sociales hacia el ALBA⁴⁸; iii) la idea de Marini (1992) de que la integración deje de ser un mero negocio que garantiza áreas de inversión y mercado se materializa con los primeros pasos que dan Venezuela y Cuba en la implementación del ALBA, mientras la primera proveía de petróleo, transfería tecnología y financiaba proyectos de infraestructura y energía, la segunda contribuía con médicos, profesores y científicos en programas de salud, educación y desarrollo tecnológico (SOUZA; SILVA, 2013b), es decir, prevalece la cooperación frente a la competencia por mercados. La declaración de 2004 sostenía asimismo que “el ALBA no se hará realidad con criterios mercantilistas ni intereses egoístas de ganancia empresarial o beneficio nacional en perjuicio de otros pueblos”, eso se verifica a tal punto que todavía hoy los niveles de comercio intra-bloque son bajos, por no constituirse una prioridad del mismo. Esta práctica también puede contraponerse a la noción de subimperialismo, mencionada rápidamente a partir de la investigación de Luce.

Pues bien, a pesar de todas las limitaciones y contradicciones que presenta el ALBA en

48 Para conocer más sobre esta articulación se puede visitar su página web: www.albamovimientos.org

cuanto proceso dialéctico que se desarrolla en el seno del capitalismo dependiente, este es sin duda, y en palabras de Souza y Silva (2013, p.8) “o bloco que melhor expressa as formulações feitas por Marini no começo da década de 1990”.

2.3.5 Integración o dependencia

A partir de la crítica de la economía política, del estudio del funcionamiento del capitalismo dependiente y principalmente, a partir de la necesidad y el compromiso por transformar la realidad latinoamericana, los autores de la TMD que han abordado el tema de la integración trazan algunas líneas desde su lugar de intelectuales -y militantes- sobre los caminos que estos pueblos deben comenzar/continuar a andar.

En primer lugar podríamos destacar tres ideas, quizá polémicas por no generar consenso (la primera especialmente), para pensar la superación de la dependencia y que involucre a los procesos de integración: i) en momentos de crisis se abren posibilidades para la periferia del sistema internacional; ii) la ruptura con la dependencia y la formulación de un proyecto de emancipación debe contar con una pieza fundamental en ese proceso: la integración regional; iii) el actual carácter de la integración debe ser superado por no responder a las demandas populares sino que, por el contrario, está pautado por los intereses de los grandes capitales de los países de mayor desarrollo relativo. En ese sentido se señalan a continuación algunas indicaciones levantadas por autores de la TMD que se posicionaron sobre el tema.

Carcanholo y Saludjian (2013) así como Luce (2007) sostienen que, por un lado, es necesario superar la actual división regional del trabajo así como la especialización heterogénea, a modo de revertir la tendencia de que Brasil reproduzca el intercambio desigual con sus vecinos. Por otro lado, tal como postulaba Marini décadas atrás, mencionan la necesidad de construir un espacio político y económico más amplio, construyendo una estrategia de inserción regional que posibilite la defensa de una inserción nacional más soberana y que permita el enfrentamiento del imperialismo así como de las clases dominantes locales.

Esta idea se encuentra asimismo expuesta en otro texto de Marcelo Carcanholo sobre el tema: *Integração regional dentro de uma estratégia alternativa de desenvolvimento* (2012). Aquí el autor parte de la necesidad de contraponerse a la propuesta neoliberal de desarrollo y señala las alternativas que podrían abrirse. Luego de abordar una “falsa alternativa” (que para el autor sería la neo-desarrollista), aborda las que el denomina de alternativas reales: la anti-neoliberal y la anti-capitalista. Estas últimas dos no serían excluyentes, y si bien la primera presupone la segunda, lo contrario no es verdadero. La alternativa anti-neoliberal requiere romper con la estrategia neoliberal de desarrollo vigente en la región desde la década de 1970, en particular mediante la ruptura del

proceso de apertura externa (comercial y financiera), la reducción del grado de explotación de la fuerza de trabajo y la desconcentración de ingresos y riqueza. La alternativa anti-capitalista debería “questionar justamente a exploração do trabalho como lógica de sociabilidade, construir as condições para a superação da lógica mercantil-capitalista nas economias dependentes” (CARCANHOLO, 2012, p.85). Estas dos estrategias alternativas de desarrollo deben trascender la cuestión nacional, y es en ese sentido que la integración regional se constituye como una necesidad para el conjunto del proceso. La importancia se da en varios niveles: para construir un mercado interno regional y poder dejar de depender de los mercados externos como espacio de valorización; para defender una inserción soberana, estratégica, regional, que supere la actual inserción internacional que refuerza los condicionantes estructurales de dependencia; para superar la especialización heterogénea de la región (revisando principalmente el papel de Brasil en ese proceso) y con ella la división regional del trabajo. En palabras del autor,

uma integração realmente alternativa supõe a ruptura com a lógica atual de expansão dos capitais externos aqui instalados e/ou dos capitais domésticos que atuam regionalmente dentro da mesma lógica. A esta lógica se soma a relação de poder hegemônica pelos blocos de poder dominantes nos Estados Nacionais que conformam nossa região (CARCANHOLO, 2012, p.91).

Por su parte, Nildo Ouriques (2012) defiende que gracias a la emergencia de un nacionalismo revolucionario en la periferia (casos de Ecuador, Bolivia y Venezuela) se amplió el horizonte del debate sobre integración. Por su vez, el carácter de este nacionalismo

é indispensável para o fortalecimento ou a conquista da soberania nacional, o combate à desigualdade social e a democratização do Estado. A integração latino-americana é também um requisito desse nacionalismo, pois eles sabem que não podem superar o subdesenvolvimento e a dependência com estratégias exclusivamente nacionais (OURIQUES, 2012).

La postura de Vânia Bambirra (2013 [1974], p.151) sostiene que “a ruptura da dependência somente poderá ser promovida pelas classes dominadas, através de um processo revolucionário. O socialismo se apresenta, pois, como a única alternativa efetiva para o desenvolvimento sem limites das forças produtivas”. Y agrega: “se o processo revolucionário for realizado no âmbito continental ou num grupo de países latino-americanos, a possibilidade de integração socialista de várias economias poderia impulsionar mais rapidamente o desenvolvimento industrial da região liberada” (BAMBIRRA, 2013, p.153). Es decir, el socialismo se constituye para la autora como la única vía para superar la dependencia, y consecuentemente, para avanzar con el complejo proceso que supone integrar América Latina.

Nilson A. de Souza (1992) defiende por su vez la construcción de una etapa intermediaria en el proceso de superación de la dependencia y de la construcción del socialismo: capitalismo de Estado bajo control nacional. Entendiendo la transferencia de valor hacia el exterior

y la consecuente superexplotación de la fuerza de trabajo como los fundamentos de la dependencia, plantea la necesidad de avanzar sobre lo primero para disminuir lo segundo. Es decir, es preciso bloquear la evasión de recursos hacia el exterior para crear las condiciones que permitan combatir la dependencia. Dado que la dinámica de la dependencia entra en contradicción con la de desarrollo, Souza entiende necesaria la ruptura con aquella y propone el aumento del papel del Estado: “o aumento do papel do Estado nos marcos do rompimento com a dependência corresponde, objetivamente, à destruição do Capitalismo Monopolista (externo) de Estado (SOUZA, 1992, p.84)”. De encaminarse el proceso de “rompimento com a dependência, centralização dos recursos financeiros, retomada e ampliação dos investimentos públicos, dinamização dos mercados meios de produção e bens de consumo, retomada do investimento privado” (SOUZA, 1992, p.84), y dependiendo de la correlación de fuerzas que haga de la velocidad de este enfrentamiento más o menos avanzado, son transformaciones que, con miras de conquistar mayor autonomía a nivel nacional (como por ejemplo un mayor control sobre los recursos naturales promovido por los países andinos ya mencionados), benefician el proceso de integración regional (SOUZA; SILVA, 2013a, 2013b).

CAPÍTULO 3 – MAPEO DE CONTRADICCIONES

Este tercer y último capítulo pretende levantar algunas de las contradicciones que se observan en los procesos de integración. Desde incoherencias en la relación retórica-práctica hasta claras incompatibilidades por los intereses que prevalecen en determinados sectores económicos. En ese sentido, el mapeo que aquí realizamos de algunas contradicciones trata de abordar los cuatro ejes de la integración económica: en la sección 3.1, referente a la integración productiva, se presenta el caso del agronegocio sojero que ejemplifica lo que en el segundo capítulo caracterizamos como integración competitiva; la sección 3.2 problematiza en torno a la integración energética; la 3.3 trabaja la cuestión comercial intrarregional y la 3.4 las limitaciones que presenta la integración monetaria en algunos de sus mecanismos.

3.1 INTEGRACIÓN PRODUCTIVA

En el segundo capítulo de esta disertación denominábamos al actual modelo de integración como competitivo. Un caso que ejemplifica bastante esa caracterización es el funcionamiento del agronegocio en la región (que llamaremos aquí de “Cono Sur” y abarca Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay) y que expondremos a continuación.

3.1.1 El agronegocio sojero: un caso de integración competitiva

El agronegocio sojero, o complejo de la soja, no involucra apenas la producción de granos, sino también de harinas, aceites y otros derivados de esta. En la cosecha 2015/2016 la región del Cono Sur fue responsable por más de la mitad de la producción mundial de soja. Dicha cosecha fue de 313,7 millones de toneladas métricas⁴⁹. La participación de Brasil, Argentina y Paraguay suman el 51,8% del total mundial (96,5 millones de toneladas, 56,8 millones y 9,17 millones, respectivamente). No se presentan datos referentes a Bolivia y Uruguay, lo que tornaría ese porcentaje aún mayor. Asimismo, las exportaciones del complejo representaron, para el 2014 y respecto al total mundial, el 52,7% de la soja en grano, el 59,4% del aceite de soja, el 64% de tortas y residuos de la extracción del aceite y el 3% de la harina de soja.⁵⁰

Actualmente, y de acuerdo con GenØk (2012), dos de cada cinco hectáreas cultivables en el Cono Sur son destinadas a la producción de soja. Sobre ese uso del territorio en la región tenemos lo siguiente: en Brasil se destina para la soja un área que supera las 30 millones de

49 Información disponible en: www.produccionmundialsoja.com

50 Información disponible en: www.trademap.org/

hectáreas (has) y es responsable por el 44% de lo destinado a la producción agrícola; en Argentina ocupa aproximadamente el 60% del área agrícola plantada, es decir, cerca de 20 millones de has; en Paraguay ocupa el 72% de las tierras cultivables, equivalente a 3 millones de has; en Bolivia el área plantada con soja es la de mayor expresividad dentro de la producción agrícola, representando el 35% de los cultivos 2012/2013, con más de 1 millón de has; y en Uruguay ocupa el 70% del área de producción agrícola, con más de 1 millón de has (IBGE, 2015; INE, 2015; MGAP, 2015; WESZ, 2014).

Entre los aspectos naturales y técnicos que determinan la elección de la región para la producción de la oleaginosa se puede citar: la fertilidad de los suelos, los regímenes de lluvia, las reservas de agua dulce, buenas condiciones agroecológicas, así como el propio desarrollo tecnológico del sector, desde semillas, plaguicidas y fertilizantes, hasta maquinaria altamente especializada (GPS, piloto automático).

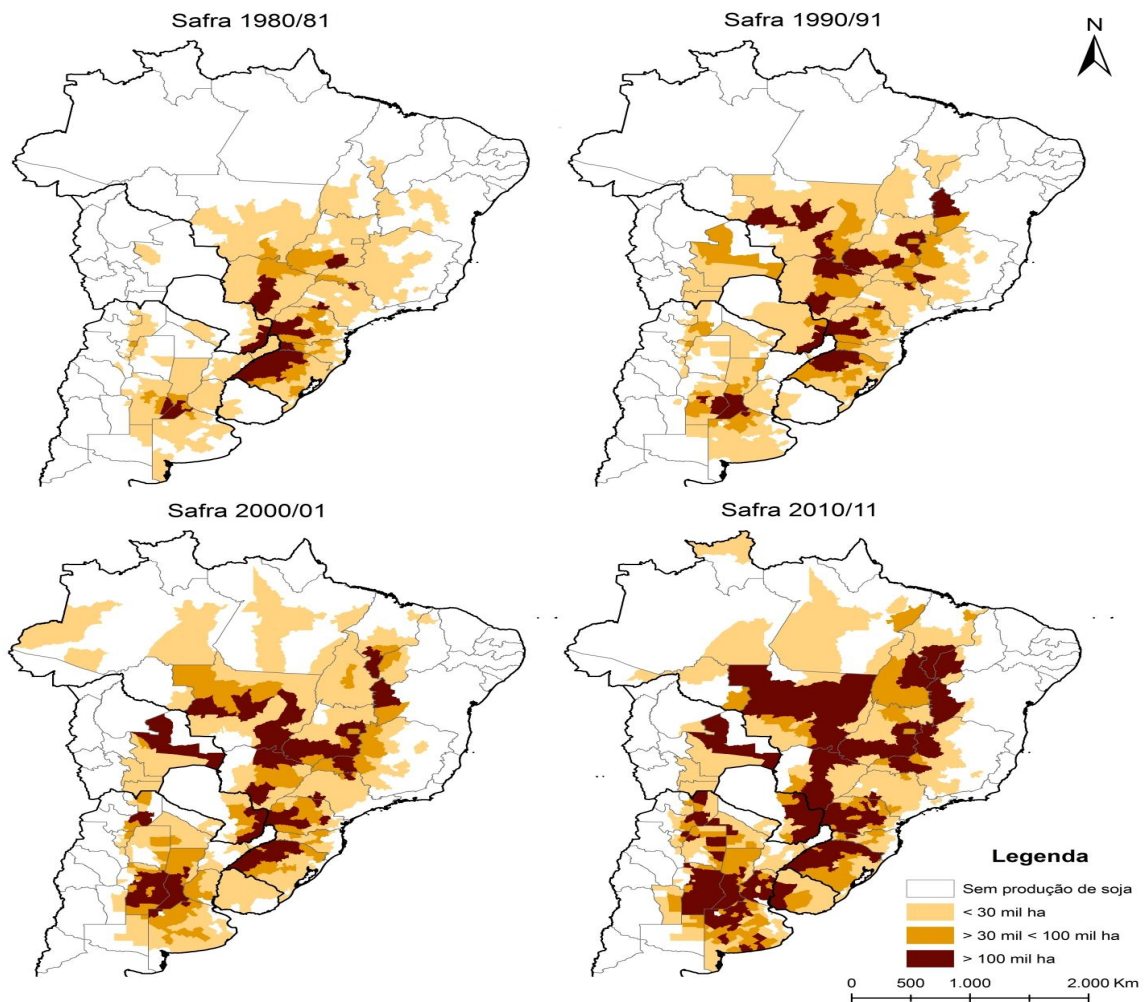
Entre las causas de ese avance agresivo en el aumento de la producción, y consecuentemente de la espacialización de la soja, podemos identificar: i) los incentivos a la ocupación del territorio y a la producción, que si bien en un primer momento eran estratégicos a planes de desarrollo nacional, en las últimas décadas se reconfigura esa ocupación a modo de responder las exigencias a nivel mundial; ii) los altos niveles de productividad y rentabilidad; iii) las mejoras en infraestructura, que a partir de los años 1960-1970 facilitan y abaratan los costos, tanto de insumos para la producción como los vinculados a la exportación; iv) el aumento de exigencias internas e internacionales, sea por la creciente urbanización y consumo, la demanda por aceites vegetales en sustitución de grasas animales, los aumentos en los precios internacionales (por ejemplo malas zafas en los principales países productores como Estados Unidos, China y Rusia), el propio desarrollo tecnológico o la modernización del sector. Asimismo se puede verificar que este avance de la soja se realiza tanto sobre territorios destinados a otras actividades productivas (como algodón, trigo o carne), como sobre tierras que cumplen otra finalidad social y ambiental, como la Amazonia. Este proceso de expansión viene acompañado de la expulsión de pequeños productores rurales, así como de la expulsión de comunidades originarias (mediante la “policía” del agronegocio). El mapa a continuación es bastante explícito en cuanto a la extensión que ha tomado desde 1980 a la fecha.

El uso del territorio por el agronegocio sojero no se limita apenas a las áreas cultivables, sino que se extiende por todo el espacio nacional, así como por la macroregión del Cono Sur. Además de hacer uso exclusivo de terminales portuarias, zonas francas y puertos a nivel nacional, se benefician de proyectos de infraestructura supuestamente diseñados para la integración regional, como es el caso del IIRSA, el cual tiene previsto dentro de su cartera de proyectos corredores de

exportación que atraviesan América del Sur, conectando los océanos Atlántico y Pacífico. Uno de los casos más evidentes es el Eje Interoceánico Central, que abarca los principales puertos de Brasil por donde se exporta actualmente la soja (puertos de Santos y Paranaguá) e incluye todo el territorio de Paraguay y Bolivia, articulando importantes puntos de conexión⁵¹.

La infraestructura es una de las bases fundamentales para acelerar los flujos de mercaderías, capitales e información, entre los lugares que producen y los que consumen, así como es fundamental para la reducción de tiempos “muertos”, es decir, aquellos que no contribuyen en realizar el valor. En ese sentido algunos proyectos de integración acaban resultando funcionales a este modelo de integración competitiva.

Mapa 1 – Área cultivada con soja en el Cono Sur



Fuente: Wesz, 2014, p.70.

51 Para consultar los ejes de integración y respectivos mapas entrar en: www.iirsa.org Para consultar sobre los niveles de exportación de los puertos ingresar a: www.aliceweb.mdic.gov.br

En el marco de la actual división internacional y territorial del trabajo, no resulta difícil identificar quiénes comandan las fases que componen el complejo de la soja: los grandes grupos nacionales y empresas transnacionales del sector, los cuales poseen recursos suficientes para articular una cadena geográficamente dispersa a nivel global. Podríamos separar estas empresas en tres grupos: por un lado, aquellas que actúan en la fase pre-agrícola como proveedoras de insumos, por otro lado, aquellas que actúan en la fase agrícola y las que operan en la pos-agrícola, con la compra del grano, almacenamiento, industrialización y comercialización. Para cualquier caso el mercado se encuentra fuertemente concentrado en pocas empresas.

En el primer grupo, que refiere a las empresas actuantes en la fase pre-agrícola, se ubican: i) productoras de plaguicidas, como Bayer y Basf de Alemania, Syngenta de Suiza y las estadounidenses Monsanto, Dow y DuPont; ii) productoras de máquinas y equipamiento agrícola, como CNH (Italo-americana), John Deere (Estados Unidos) y AGCO (Alemania). En el segundo y tercer grupo, vinculadas a las fases agrícola y pos-agrícola, situamos cuatro grandes empresas, conocidas como “Grupo ABCD”: ADM, Bunge, Cargill y Dreyfus. Asimismo, si consideramos otros agentes menores que actúan en el Cono Sur, es posible identificar grandes empresas argentinas⁵², brasileñas⁵³ y chinas⁵⁴ (OYHANTÇABAL; NARBONDO, 2011; WESZ, 2014). Veamos la escala de actuación que tienen esas grandes empresas en las diferentes fases del proceso de acumulación.

Industria de máquinas y equipamientos. En Brasil, y de acuerdo con la Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores, el 99% de la venta de maquinaria agrícola durante 2014 fue de producción nacional, aunque fuertemente concentrada en cuatro empresas: John Deere, CNH, AGCO y Valtra⁵⁵. En Argentina, para el mismo año y según el INDEC, el 74% de la venta de maquinaria agrícola fue de producción nacional, y prevalecen las pequeñas y medianas empresas locales⁵⁶. Ya en Paraguay, Uruguay y Bolivia, todo pareciera indicar que la maquinaria agrícola es importada en su totalidad. En el caso de Paraguay predomina la marca John Deere y el principal origen de las compras es Brasil; en Uruguay, Barraca Erro controla la mayor parte del

52 Por ejemplo: El Tejar, Los Grobos, Adecoagro, MSU, Cresud, Calyx Agro, Grupo Tierra Roja, Vicentin Paraguay, Garnet, entre otras.

53 Como Bom Futuro, Amaggi, SLC Agrícola, Vanguarda Agro, Grupo Favero, entre otras.

54 Entre ellas Chongqing Grain Group, Pengxin Group y Cofco (empresa estatal que pasó a controlar la mayoría de las acciones de los grupos Noble y Nidera) (Wesz, 2014).

55 En la producción de tractores durante 2014, cada una de las cuatro empresas tuvo un peso relativo (más o menos) del 20%, mientras que en la producción de cosechadoras de granos se destaca John Deere con el 40% de las ventas y New Holland-CNH con el 28,8%. Información disponible en: <http://www.anfavea.com.br/>

56 Del total de la maquina agrícola vendida durante el 2014 en Argentina, el 41% corresponde a tractores (67% producción nacional), 24% cosechadoras (69% nacional), 22% implementos (78% nacional) y 13% sembradoras (98% nacional). No se informa sobre las empresas líderes en cada sector. Información disponible en: http://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/maq_agricola_11_15.pdf

mercado al ser representante exclusivo de CNH y otras marcas argentinas⁵⁷.

Productores de plaguicidas. Brasil es el principal consumidor de plaguicidas del mundo, demandando cerca del 20%. Casi el 60% del abastecimiento del mercado local se realiza vía importaciones, predominando la compra intrafirma⁵⁸. El agronegocio sojero fue responsable, en 2014, por adquirir el 55,6% de los defensivos en el mercado brasileiro, mientras que la caña de azúcar, como segundo principal consumidor, representó apenas 8,4%. Tres empresas – Syngenta, Bayer y Basf – concentran la oferta de más del 50% de este mercado en Brasil, además de ubicarse entre las principales empresas importadoras (MDIC, 2015). Si bien cada una tiene instalada una planta y un centro de investigación, la producción queda en manos de las casas matrices, responsables por el desarrollo de la tecnología de punta (BNDES, 2014). Por su parte, Argentina importa aproximadamente el 80% de los plaguicidas y la soja es el principal destino de los mismos, consumiendo casi el 40% del total. Las principales empresas actantes en el mercado argentino son Syngenta, Monsanto y Dow⁵⁹. Uruguay, Bolivia y Paraguay importan casi la totalidad de los plaguicidas que consumen, siendo la soja el principal destino de aplicación y el glifosato el principal activo. Cuatro países concentran la oferta del veneno (superando el 70%): China, Argentina, Brasil y Estados Unidos⁶⁰.

El segundo grupo refiere a aquellos agentes vinculados a la fase agrícola. En los cinco países del Cono Sur los principales responsables por la producción de soja son los grandes propietarios de tierras o grandes arrendatarios (que incluye empresas), nacionales o extranjeros. En Brasil se destaca la actuación de grupos argentinos, chinos y estadounidenses. En Bolivia, la mayoría de los productores son extranjeros, quienes superan el 60%, con importante peso de menonitas y brasileños. En Uruguay predominan las grandes empresas argentinas (ADP, Cosechas del Uruguay, MSU), así como la británica Union Group⁶¹. En Paraguay, los brasiguayos vienen siendo responsables por el 90% de la producción de soja. Por último, en Argentina, las grandes empresas locales son las principales responsables por la producción de la oleaginosa, como es el

57 Ver <http://www.cadam.com.py> y <http://www.erro.com.uy/>

58 La participación de los defensivos agrícolas en Brasil, según su funcionalidad en 2014, estuvo distribuida de la siguiente manera: 52,2% herbicidas, 25,5% insecticidas, 13,2% fungicidas y 9,2% otros. El destino para la soja fue de 53,7%, 60% y 62,6%, respectivamente, demostrando la superioridad y desigualdad del consumo dentro del agronegocio brasileiro. Entre los principales orígenes de importación se ubican: China 26,3%, Estados Unidos 21,3% y Argentina 7,6%. (BNDES, 2014).

59 El producto más vendido en Argentina es el glifosato de Syngenta (Sulfosato Touchdown); le siguen dos herbicidas de la Monsanto (Roundup Ultramax y Roundup Full II); mientras que el cuarto más vendido es el glifosato de la Dow (Panzer Gold). Información consultada en: http://www.biodiversidadla.org/Portada_Principal/Documentos/Mercado_de_agroquimicos_en_Argentina_baja_el_uso_de_glifosato_crecen_los_productos_mas_potentes_y_los_plaguicidas_llegan_a_toda_la_agricultura

60 Datos disponibles en www.trademap.org

61 La Union Group (UAG) compró en 2014 las operaciones y tierras de la empresa argentina El Tejar, instalada en Uruguay desde 2003. Este grupo británico que hace 6 años controlaba apenas 8 mil has hoy controla más de 181 mil has, siendo que el 72% son tierras propias y el resto arrendada a terceros. Disponible en: <http://unionagriculture.com>

caso de Cresud, MSU, Adecoagro y Los Grobo⁶² (GENØK, 2012; WESZ, 2014).

El tercer y último grupo incluye a los agentes vinculados a la fase pos-agrícola. En esta fase el gran capital transnacional (Grupo ABCD) recupera trascendencia. De acuerdo con Wesz (2014, p.77), en lo que refiere al procesamiento del grano estas empresas controlaron durante la última década el 50% de la capacidad. Entre ellas Bunge es la de mayor expresión en la región, siendo la principal exportadora del agronegocio brasileño y una de las mayores en Argentina⁶³. Le siguen en orden de importancia Cargill, Dreyfus y ADM. Sin embargo, en cada país se verifican especificidades: en Paraguay se destaca Cargill⁶⁴, siendo la principal empresa exportadora del país (seguida por ADM y Bunge); en Bolivia ADM es la empresa líder en procesamiento de soja (seguida por Cargill), mientras en Uruguay, al vender casi el 100% de la producción bajo la forma de grano, es inexpresiva la actuación del ABCD en el procesamiento.

La participación de estas transnacionales en la comercialización de la soja, en cuanto fase del proceso de acumulación que garantiza la realización del valor, es mayoritaria: tanto para Brasil, Argentina y Paraguay, estas controlan el 85% de las ventas del grano (WESZ, 2014). Al analizar el ranking de las 10 principales empresas exportadoras de cada país, se verifica que varias de ellas están vinculadas a la comercialización de la soja o sus derivados: i) Brasil: en 2014 y de acuerdo con MDIC⁶⁵, Bunge ocupó el 3º lugar, Cargill el 6º, Dreyfus el 8º y ADM el 9º; ii) Bolivia: a pesar de las dificultades para encontrar esta información, se encontró un ranking publicado en 2009, donde Industrias del aceite ocupaba el 4º lugar, ADM el 5º, Gravetal 6º, Industrias oleaginosas el 8º. Debido al incremento en la producción de soja, es probable que empresas vinculadas al sector se mantengan entre las 10 principales exportadoras; iii) Uruguay: de acuerdo con el portal oficial Uruguay XXI⁶⁶, entre las 10 principales empresas exportadoras en 2014 se ubican: 2ª Cargill, 3ª Barraca Erro, 4ª CereOil y 5ª Dreyfus, sumando juntas el 12% del total de las exportaciones uruguayas; iv) Paraguay: según la Dirección de Aduanas⁶⁷, en 2014 Cargill ocupó el 1º lugar, ADM el 2º, Merco SA el 4º, Bunge el 5º, Compañía Paraguaya de Granos el 9º y Noble el 10º; v) Argentina: los datos de 2013 revelan que Cargill ocupó el 1º puesto, Bunge el 2º, Dreyfus 4º,

62 De acuerdo con información oficial de Cresud (www.cresud.com.ar) el área sembrada en 2014 fue de 209 mil has (siendo que el 59% son propiedad de la empresa); MSU (www.msu.com.ar) plantó 210 mil has; Adecoagro (www.adecoagro.com) unas 134 mil has. Los Grobo, por su parte, mudaron la estrategia de negocios, y desde 2012 redujeron a más de la mitad el área sembrada (actualmente de 53 mil has) y se enfocaron a otras actividades como acopio (78% de su cartera de negocios agrícolas) y venta de agroinsumos (14%) (www.losgrobo.com.ar).

63 La filial instalada en Brasil cuenta con 9 unidades procesadoras de grano, siete terminales portuarias y más de 60 silos. La Bunge Argentina cuenta con 4 complejos industriales destinados al procesamiento, además de refinerías y terminales portuarias (www.bunge.com.br, www.bungeargentina.com).

64 De acuerdo con información de la empresa (www.cargill.com.py), Cargill cuenta con una planta industrial y 38 unidades de recepción, procesamiento, almacenaje y comercialización, así como con dos puertos, uno sobre el río Paraná y otro sobre el río Paraguay.

65 Consultar www.mdic.gov.br/sitio/

66 Consultar www.uruguayxxi.gub.uy

67 Consultar www.aduana.gov.py

Aceitera General Deheza 5°, ADM 7°, Vicentin 9° y Noble 10°⁶⁸.

Pues bien, es claro el poder económico de estas fracciones del capital. Es justamente ese poder económico que permite que estos grupos tengan sus intereses representados en las diferentes esferas del Estado. En ese sentido, han persistido un grupo de acciones que cooperan con la integración competitiva, como por ejemplo las que se enumeran a continuación.

Políticas públicas. Es pertinente mencionar aquí las vinculadas con la ocupación del territorio. En Brasil se estimuló por parte del gobierno militar, en el marco de la intensa modernización de la década de 1970, la ocupación del *cerrado* (región centro-norte) y la expansión de la frontera agrícola. En Paraguay hubo migración de pequeños agricultores brasileños expulsados con la construcción de la represa hidroeléctrica Itaipú que coincidió con el programa de la dictadura de Stroessner en fortalecer el modelo agroexportador paraguayo, donde una de las medidas fue abolir la ley que prohibía la compra de tierras en la frontera. En Bolivia la ocupación del territorio se da con la Revolución de 1952, al impulsar la colonización de la región oriental del país. Asimismo, entre las políticas públicas vale destacar las vinculadas al propio ordenamiento territorial, la promoción de construcción de infraestructura (carreteras, ferrovías, hidrovías, puertos, zonas francas), políticas de crédito y financiamiento a la agricultura de gran porte, así como la cooperación público-privada en investigación para el sector. También podemos mencionar el caso de la reforma del Código Forestal brasileño, que básicamente permite la reducción de áreas protegidas, la cual varía desde la disminución de la protección de márgenes de ríos hasta el avance de la actividad agrícola sobre la selva amazónica.

Lobbies. Se puede mencionar el papel de los miembros de parlamentos nacionales defendiendo los intereses de latifundistas, así como de grandes corporaciones del agronegocio. Hay dos casos muy evidentes. El primero es el brasileño y su bancada ruralista, que cuenta con unos 20 senadores y más de 100 diputados (composición de la cámara en el periodo 2015-2019). Además de contar con representación en el legislativo, el agronegocio brasileño cuenta con representación en el ejecutivo. Recientemente con la ex-ministra de agricultura Katia Abreu (quien ya fue ex-presidenta de la Confederación de Agricultura y Ganadería de Brasil y ex-dirigente de la bancada ruralista) y actualmente con Blairo Maggi, que según consta en el página oficial del Ministerio de Agricultura lo presentan así “o empresário é ligado à agricultura, área em que atua na cultura de soja e de outros grãos, desde a década de 1970, quando fundou a empresa Sementes Maggi. Em 2010, Maggi foi eleito pela revista de finanças norte-americana Forbes como o 62º líder mais influente do mundo”⁶⁹. El segundo caso evidente es el paraguayo, que en 2012 se aprovechó del conflicto por la tierra en

68 Fuente: www.clarin.com/empresas_y_negocios

69 Información disponible en: <http://www2.planalto.gov.br/presidencia/ministros/ministerio-da-agricultura-pecuaria-e-abastecimento/ministerio-da-agricultura-pecuaria-e-abastecimento>

Marina Kue y terminó con un golpe parlamentario y la destitución del ex-presidente Lugo.

Leyes. Con la liberalización económica desde los años 1970, los marcos normativos en general se flexibilizaron, reduciendo aranceles de exportación e importación. Como ejemplo está la Ley Kandir de 1996, que liberó de impuestos a las exportaciones brasileñas de materias primas pero los mantuvo para productos industrializados, estimulando de inmediato la exportación *in natura* de *commodities*. Algo similar acontece con la legislación paraguaya y uruguaya. Bolivia por su parte aprobó un decreto (943/2011) por tiempo determinado (5 años a partir de 2011), con el objetivo de reducir a cero los aranceles para importar insumos necesarios a la producción agrícola. Por otro lado, los propios procesos de integración regional estimulan la libre circulación de bienes y servicios del sector (liderado por los grandes capitales mencionados anteriormente). Para el caso del agronegocio boliviano la CAN se constituye como el principal destino de las exportaciones del complejo de la soja⁷⁰.

Política económica. Tal vez sea la más frecuente a lo largo del tiempo y el espacio. Aquí es posible situar los incentivos fiscales para promover la agricultura a gran escala en nuevas regiones, liberalización de mercados, política cambial, promoción de inversiones extranjeras directas, libre entrada y salida de capitales, garantía de precios mínimos, creación de demanda desde el Estado (un ejemplo son los programas nacionales de uso de biodiesel, en Brasil y Argentina, donde la soja se constituye como la principal materia prima).

Pues bien, al analizar el funcionamiento del agronegocio sojero en el Cono Sur se intentó demostrar que el uso corporativo del territorio y la integración competitiva son mutuamente determinantes y determinados. Es decir, el uso que se hace del territorio por el agronegocio está plenamente vinculado a la integración al mercado mundial, proceso basado en la competitividad y rentabilidad y comandado por empresas transnacionales.

El agronegocio, tratando a los territorios como recurso para la agricultura, genera nuevas jerarquías en el espacio y refuerza territorios nacionales como espacios de la mundialización. Los territorios se configuran entonces como meras plataformas de acceso a mercados internacionales y los procesos de regionalización resultan funcionales a las racionalidades de las grandes empresas.

Estos lugares escogidos por los capitales hegemónicos (que comandan el agronegocio a nivel mundial) se presentan como espacios de valorización y de acumulación ampliada, provocando

70 De acuerdo con Trademap, y por citar apenas los datos de los últimos cinco años, tenemos que del total de exportaciones bolivianas de habas de soja en 2012 tuvo como destino a la CAN el 65% (Ecuador 41,1 y Perú 23,9), en 2013 el 62,8% (Perú 31, Colombia 16,1 y Ecuador 15,7), en 2014 el 82,6% (Perú 70,7 y Colombia 11,9), en 2015 el 100% (todo hacia Perú) y en 2016 el 79,7% (Colombia 43,2 y Perú 36,5). Las exportaciones de harina de habas de soja, según el mismo sitio estadístico, se destinaron para el periodo 2012-2016 en promedio en 97,3% hacia Perú.

una seria dependencia de estas pocas empresas, las cuales controlan varias fases del proceso productivo, tanto a nivel de insumos (semillas, plaguicidas, fertilizantes, maquinarias y equipos) como de procesamiento y exportación.

Entre los resultados se verifica la inserción competitiva de los espacios nacionales, la permanente respuesta a las exigencias de los principales centros consumidores, la fuerte concentración y centralización del capital y la tierra, la vulnerabilidad a la caída de los precios internacionales (así como a la especulación en mercados a futuro). Asimismo, son conocidos los resultados a nivel social y ambiental, aunque no hayan sido aquí abordados.

El *slogan* de la empresa Cargill resume muy bien lo que se ha intentado analizar mediante el estudio del agronegocio sojero en el Cono Sur: “*located globally, impacting locally*”. Definitivamente, un uso corporativo del territorio para satisfacer una integración competitiva.

En ese sentido nos cuestionamos, y lo hacemos en el contexto del Mercosur por los países abordados en esta sección: ¿cómo va a ser compatible el esquema del agronegocio con procesos que supuestamente promueven la seguridad alimentaria y nutricional? Y formulamos esa pregunta porque el Instituto Social del Mercosur – creado en 2007 – en su Plan Estratégico de Acción Social (PEAS) presenta como primera directriz garantizar la seguridad alimentaria y nutricional⁷¹.

3.2 INTEGRACIÓN EN INFRAESTRUCTURA

3.2.1 El caso de la integración energética

La integración energética se ubica en el discurso político de los promotores de procesos de integración como una de las herramientas necesarias y estratégicas para promover el desarrollo socio-económico. Estas iniciativas no son nuevas y datan desde la crisis económica y energética de principios de 1970, cuando se crean en la región instituciones dedicadas a promover la integración energética, defendiendo los derechos soberanos sobre los recursos naturales y reivindicando la utilización de estos en función de los intereses nacionales. En ese contexto de crisis del petróleo y de dictaduras militares en varios países de la región, surge la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE) a fines de 1973, la cual consiguió agrupar 27 países⁷². A comienzos de los años 2000 la IIRSA, el ALBA y posteriormente la UNASUR, retoman la importancia de la promoción de la integración energética, a distintos niveles y con objetivos diferenciados. Veamos rápidamente uno

71 Documento disponible en: <http://ismercosur.org/doc/PEAS-Portugues-web.pdf>

72 Los países miembros de la OLADE son: Argentina, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Argelia es un país participante de la organización.

a uno.

La OLADE es un organismo político de carácter público intergubernamental, diseñado para la cooperación, coordinación y asesoría en la integración y defensa de los recursos energéticos de la región. Actualmente ofrece asistencia técnica para los sectores de hidrocarburos y eléctrico, como políticas públicas energéticas, marcos regulatorios y planificación energética. Asimismo, se dedica a la investigación y publicación de informes e indicadores estadísticos sobre la temática.

La IIRSA se proyecta y actúa en tres sectores: transporte, comunicaciones y energía. De acuerdo con la información disponible en su página oficial, cuenta con una cartera de 593 proyectos: 528 pertenecen al área de transporte y tienen una inversión estimada en U\$S 130 mil millones; el área de comunicaciones cuenta con apenas 9 proyectos estimados en U\$S 41,6 millones, mientras que el área de energía presenta 56 proyectos con una inversión estimada en U\$S 52,7 mil millones. Actualmente, de los 56 proyectos que pertenecen a la cartera de energía, el 41% ya fue concluido, el 23% está en ejecución y el resto en fases de diseño y pre-ejecución. El financiamiento previsto para esta cartera es 50% público y 48% público-privado. Entre los 24 proyectos concluidos se ubican obras como líneas de transmisión y líneas de alta tensión, interconexiones eléctricas y gasíferas, centrales termoeléctricas, entre otras.

El ALBA por su parte creó en 2005, por impulso de Venezuela, a Petrocaribe, una iniciativa de integración energética entre esta y varias naciones con costa sobre el mar Caribe⁷³. Parte del acuerdo es que Venezuela proporcione crudo en condiciones ventajosas, financiando a largo plazo en función del precio del petróleo. Por ejemplo, financia (con plazos próximos a los 25 años y bajísimas tasas de interés, del 1% o 2%) hasta el 40% cuando el precio del barril supera los U\$S 50 o hasta un 60% cuando se ubica en U\$S 100. Asimismo, mediante la conformación de empresas mixtas⁷⁴, se han impulsado inversiones en infraestructura (por ejemplo plantas de llenado de gas licuado, refinerías, centros de almacenamiento y distribución de crudo y derivados). Los accionistas de estas empresas son los propios estados que las conforman y tienen como finalidad suministrar energía, asumiendo el papel que históricamente se han autoasignado las transnacionales del sector. Actualmente, y de acuerdo con los boletines de Petrocaribe⁷⁵, se abastece más del 40% de las necesidades energéticas de la región.

73 Los países miembros de Petrocaribe son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Venezuela.

74 De acuerdo con la información disponible en la página web de Petrocaribe, fueron creadas 9 empresas mixtas: i) PDV Caribe (Dominica, 2005); ii) Cuvenpetrol (Cuba, 2006); iii) Alba-Petrocaribe (Belice, 2006); iv) PDV Saint Vincent and the Granadines (San Vicente y las Granadinas, 2006); v) PDV St. Kitts Nevis (San Cristóbal y Nieves, 2007); vi) Alba de Nicaragua (Nicaragua, 2007); vii) PDV Grenada (Granada, 2007); viii) Petrojam (Jamaica, 2008); ix) Refinería Dominicana de Petróleo (República Dominicana, 2010).

75 Disponibles en la página oficial de Petrocaribe: <http://www.petrocaribe.org>

También en 2005 entró en vigencia el Acuerdo Marco sobre Complementación Energética Regional entre los países miembros y asociados del MERCOSUR⁷⁶, que a partir del reconocimiento de instancias previas de cooperación a nivel de ALADI e IIRSA se propone contribuir con la integración energética regional a nivel de producción, transporte, distribución y comercialización de energéticos a modo de asegurar este tipo de suministro, así como una justa valorización de dichos recursos, respetando los compromisos internacionales y los marcos regulatorios vigentes en cada Estado Parte.

La UNASUR creó en 2007, en el marco de la I Cumbre Energética Suramericana, el Consejo Energético Suramericano (CES), el cual se propone la cooperación y complementación en materia energética. En 2010, en el marco de las reuniones del CES, se consolidaron tres importantes documentos: lineamientos de la Estrategia Energética Suramericana, lineamientos del Plan de Acción para la Integración Energética Regional y la estructura del Tratado Energético Suramericano⁷⁷. Los avances en el seno de la UNASUR han sido más a nivel institucional, político y normativo. Es decir, se ha creado un marco institucional favorable para discutir esta temática, colocando a disposición expertos en el tema y cooperando con otros organismos, como por ejemplo con la OLADE.

Pues bien, la promoción de la integración energética tiene una base material indiscutible y está asociada a las reservas de hidrocarburos y minerales de la región. Tal como puede observarse en la tabla 1 el continente latinoamericano es la segunda región del planeta con reservas probadas de petróleo. Asimismo, varios países suramericanos cuentan con reservas inmensas de un conjunto de minerales estratégicos para los actuales procesos industriales así como para los que están en desarrollo, tal como se presenta en la tabla 3. Veamos por ejemplo el uso industrial que se hace de aquellos minerales en los que América Latina tiene más del 40% de las reservas mundiales: i) Brasil cuenta con más del 95% de las reservas mundiales de niobio, el cual es empleado en la industria del hierro así como la aeroespacial; ii) el litio es utilizado en el sector tecnológico para la fabricación de baterías eléctricas recargables por ser un material capaz de acumular energía, además de tornar más ecológicos a los vehículos por no emitir gases CO₂; iii) el renio es empleado en la industria química, fotográfica y médica; iv) el cobre es común en la industria de la construcción y de la electrónica.

76 Disponible en: http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/Normas/acordos%20es/44_05_ACUERDO%20MARCO%20COMPLEMT%20ENERGETICA%20MCS-EA_ES.pdf

77 Para consultar estos documentos se puede ver UNASUR-OLADE (2012), “UNASUR: Un Espacio que Consolida la Integración Energética”.

Tabla 1 - Hidrocarburos: reservas probadas, producción y consumo mundial, 2015, en %

PETRÓLEO					
Región	Reservas	Producción	Consumo	Refinería	Capacidad de refinería
Oriente Medio	47,3	32,4	9,8	9,3	9,6
América Sur, Central y Caribe	19,4	9,1	7,5	5,9	6,4
América del Norte	14	20,9	23,9	23,8	22,5
Europa y Eurasia	9,1	19,4	19,9	24,8	24,3
África	7,6	9,1	4,2	2,6	3,7
Asia Pacífico	2,5	9,1	34,7	33,7	33,5

GAS NATURAL			
Región	Reservas	Producción	Consumo
Oriente Medio	42,8	17,4	14,1
Europa y Eurasia	30,4	27,8	28,8
Asia Pacífico	8,4	5,7	20,1
África	7,5	6	3,9
América del Norte	6,8	28,1	28,1
América Sur, Central y Caribe	4,1	5	5

Elaboración propia. Fuente de datos: BP, 2016.

Tabla 2 - América del Sur: Relación producción-consumo de petróleo, 2015, miles de barriles diarios

País	Producción (a)	Consumo (b)	Saldo (a-b)	Refinería (c)	Capacidad de refinería (d)	Cap. ociosa refinería (d-c)
Argentina	637	679	-42	536	657	121
Brasil	2.527	3.157	-630	1.984	2.278	294
Colombia	1.008	331	677	227	421	194
Ecuador	543	253	290	121	175	54
Perú	113	243	-130	185	253	68
Venezuela	2.626	678	1.948	830	1.303	473
Total	7.454	5.341	2.113	3.883	5.087	1.204

Elaboración propia. Fuente de datos: BP, 2016.

Tabla 3 - Minerales: participación de América del Sur en las reservas y producción mundiales, 2015

Mineral	Reservas (%)	Producción (%)	Principales depositarios y productores
Niobio	95,3	89,3	Brasil
Litio*	68,2	48,1	Argentina, Brasil, Chile
Renio	53,8	56,5	Chile (Perú tiene reservas pero no produce)
Cobre	40,6	39,0	Chile, Perú
Plata	38,4	24,5	Bolivia, Chile, Perú
Tantalio	36,0	12,5	Brasil
Selenio	31,7	--	Chile, Perú
Estaño	25,6	20,2	Bolivia, Brasil, Perú
Molibdeno	20,5	25,1	Chile, Perú
Antimonio	15,5	3,3	Bolivia
Mineral de hierro	14,0	12,9	Brasil
Níquel	14,0	7,2	Brasil, Colombia
Bauxita	10,4	13,3	Brasil, Venezuela
Oro	9,3	7,7	Brasil, Perú
Plomo	9,3	8,1	Bolivia, Perú
Manganeso	8,0	5,6	Brasil

* Informe parece no considerar las últimas reservas probadas en Bolivia. Elaboración propia. Fuente de datos: US Geological Survey, 2016.

Es posible observar en la tabla 2 que la región produce más petróleo del que consume, lo cual permitiría no apenas un autoabastecimiento sino recibir ingresos por la venta de la producción excedente. Veremos que la mayor parte del petróleo producido es crudo, sin embargo, estos países mantienen capacidad ociosa de refinería. Para el caso del gas natural es más pareja la relación producción-consumo, mientras que para el carbón -a pesar de la región tener las menores reservas mundiales- existiría la venta de excedente por parte de los países productores.

Si se analiza la participación de los hidrocarburos en las exportaciones veremos que estas son significativas para algunos países suramericanos. Para el año 2015 (aunque es representativo de la tendencia de la última década) el capítulo 27 (combustibles minerales y aceites minerales) de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM)⁷⁸ tuvo el siguiente peso sobre las pautas exportadoras⁷⁹: en la de Venezuela significó el 90,5%, en la de Colombia 52,8%, Bolivia 45,2%, Ecuador 36,3%, Paraguay 23%, Brasil 7,6%, Perú 7,4% y en la de Argentina 2,5%. Para el

78 La Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) es un sistema que clasifica las mercaderías comercializadas entre los países miembros del bloque con el resto del mundo. El mismo se basa en un sistema armonizado de codificación de mercaderías. Es decir, las diferentes mercaderías son agrupadas en secciones y capítulos y se organizan en función del nivel tecnológico incorporado, yendo de menor a mayor, tal como puede observarse en el Anexo B.

79 Consultar anexo C

caso paraguay no se trata de venta de hidrocarburos, sino de energía eléctrica, la cual tiene como destino a sus vecinos mayores: un 80% a Brasil por la empresa binacional Itaipú y el 20% hacia Argentina por la represa de Yacyretá. Bolivia se dedica principalmente a la venta de gas (94% del total del cap.27), el cual se destina por completo hacia Brasil (64%) y Argentina (36%). Tal como puede observarse en la tabla 4 el resto de los países mencionados venden en su mayoría petróleo. Veamos algunas particularidades caso a caso.

Venezuela⁸⁰. Del total de las ventas de hidrocarburos, poco más del 80% es de petróleo crudo y cerca del 18% es refinado. En 2013 (últimos datos disponibles), aproximadamente el 65% de las exportaciones se destinaron a tres países: Estados Unidos (34,5%), India (16,3%) y China (14,6). De acuerdo con el Banco Central de Venezuela, apenas el 2% de las exportaciones se destinó hacia América del Sur.

Colombia. Según información del sitio web Trademap – que proporciona estadísticas de comercio – del total de las ventas de hidrocarburos en 2015, el 68% es petróleo crudo, 23% hullas y 7% petróleo refinado. Vemos que las ventas hacia América del Sur tienen baja participación sobre el total: 1%, 14% y 8% respectivamente, mientras que hacia Estados Unidos se destina el 40% de las ventas de refinado, 34% de crudo y 11% de hullas.

Ecuador. El 95% de las exportaciones de hidrocarburos se concentró en petróleo crudo, destinando el 64% a Estados Unidos y el 24% hacia América del Sur. Del poco petróleo refinado que exporta, apenas el 7% se vendió a países suramericanos, mientras que a Panamá y Estados Unidos les vendió el 87%.

Brasil. El petróleo crudo significó el 86% de las exportaciones de hidrocarburos. Poco más de la mitad se vendió a China y Estados Unidos, mientras que a América del Sur le exportó el 21%. Asimismo, a la región le vendió el 11% del petróleo refinado.

Perú. Es el único caso que su pauta se concentra en venta de petróleo refinado, al punto de participar con el 73% en la venta de hidrocarburos. Entre los destinos, Estados Unidos significó el 28%, América del Sur el 23% y Panamá el 18%. Asimismo el 20% del capítulo de hidrocarburos fue de venta de gas, pero de este apenas el 5% se destinó hacia América del Sur.

Argentina. Es el único caso entre los países suramericanos exportadores de hidrocarburos en el que el sector participa con un porcentaje tan bajo, actualmente de apenas 2,5%. Del total de petróleo crudo, casi el 70% se destina a Estados Unidos y China, mientras que el 4% hacia América del Sur. Sin embargo, de las exportaciones de petróleo refinado y gas más del 80% se vende a la región.

80 Los datos para Venezuela se toman del Anuario Estadístico publicado por el BCV, siendo que la última información disponible data de 2013. De acuerdo con el sitio web Trademap, Venezuela no reporta datos de comercio exterior desde 2012.

Si repasamos ahora la participación de los hidrocarburos en la pauta importadora de los países suramericanos, veremos que el perfil es mucho más homogéneo: i) el capítulo 27 de la NCM se ubica entre los primeros cuatro para todos los casos, excepto Venezuela; ii) la mayoría importa más petróleo refinado que crudo; iii) Estados Unidos es el principal proveedor de petróleo refinado, menos para los países mediterráneos (Bolivia y Paraguay), los cuales se abastecen mayoritariamente desde la región (principalmente desde Argentina).

Pues bien, a partir de la exposición de algunos datos levantaremos algunas cuestiones para problematizar la integración energética en el marco del capitalismo dependiente.

Resulta interesante constatar que en general es el Estado el propietario de los yacimientos de minas e hidrocarburos, potestad que figura en las constituciones nacionales o en los códigos mineros de cada país. Este dominio le permite a los estados apropiarse de renta de la tierra cuando explotados los recursos naturales, por ejemplo vía cobro de regalías⁸¹. Para el conjunto de países que vienen siendo analizados (los 10 suramericanos, sin considerar Guyana y Surinam), vemos que en todos los casos existen empresas públicas, inclusive mixtas o binacionales, que operan – aunque no necesariamente de forma exclusiva – sobre el sector energético. De acuerdo con la publicación conjunta entre Unasur y Olade (2013), el dominio sobre las reservas legales a favor del Estado en los sectores de energía eléctrica, hidrocarburos y minería, varía según el país, tal como consta en la tabla 6.

Pues bien, a pesar de la existencia de empresas estatales en los diferentes sectores, lo cual varía en función de la disponibilidad de recursos por país, estas atravesaron procesos de desmantelamiento a lo largo y ancho del continente, principalmente durante la década de 1990, con procesos de privatización, apertura comercial y nueva regulación en determinadas actividades económicas.

81 La regalía es el cobro de un determinado porcentaje sobre el valor o el volumen de la producción o explotación de un recurso que pertenece, en este caso, al Estado.

Tabla 4 – América del Sur: Peso del capítulo 27 (NCM) sobre la pauta exportadora, 2015, en %

Exportador	Ubicación cap. 27	% Total X	Petróleo crudo	Petróleo refinado	Gas de petróleo	Energía eléctrica
Venezuela	1º	90,5	80,7 ***	17,5 ***	--	--
			68,0	6,8		
Colombia	1º	52,8	Am. Sur: 1% EUA: 34% China: 14%	Am. Sur: 8% EUA: 40%	--	--
			5,0		93,8	
Bolivia	1º	45,2	Am. Sur: 13% China: 46% EUA: 18%	--	Am. Sur: 99%	--
			95,4	4,4		
Ecuador	1º	36,3	Am. Sur: 24% EUA: 64%	Am. Sur: 7% Panamá: 49% EUA: 38%	--	--
Paraguay	2º	23,0	--	--	--	97,5 Am. Sur: 100%
			86,0	12,0		
Brasil	3º	7,6	Am. Sur: 21% China: 35% EUA: 16%	Am. Sur: 11% Ant.Hol: 29% EUA: 12%	--	--
			5,0	73,4	20,0	
Perú	3º	7,4	** EUA: 88%	Am. Sur: 23% EUA: 28% Panamá: 18%	Am. Sur: 5% México: 41% España: 30%	--
			47,1	27,3	21,6	
Argentina	8º	2,5	Am. Sur: 4% EUA: 44% China: 25%	Am. Sur: 86%	Am. Sur: 82%	--

** No figuran ventas a la región para el año 2015, sin embargo, si se toma el promedio anual para el periodo 2005-2014, América del Sur (principalmente Chile) como destino representaba el 38% de las exportaciones de este subcapítulo

*** La información de Venezuela se toma del Anuario 2007-2013, de Estadísticas del Sector Externo del Banco Central de Venezuela. El último dato disponible es de 2013 y no se encuentra específico por subcapítulo. Apenas figura que las ventas petroleras tuvieron como principal destino para ese año EUA (34,5%), India (16,3%) y China (14,6%). Por su parte, América del Sur representó el 2%.

Elaboración propia. Fuente de datos: Trademap

Tabla 5 – América del Sur: Peso del capítulo 27 (NCM) sobre la pauta importadora, 2015, en %

Importador	Ubicación cap. 27	% Total M	Petróleo crudo	Petróleo refinado	Gas de petróleo
Ecuador	1º	19,6	--	50,0 Am. Sur: 1% EUA: 68% India: 11%	9,4 Am. Sur: 9% EUA: 79%
Chile	1º	14,9	34,7 Am. Sur: 98%	41,0 Am. Sur: 1% EUA: 86% Japón: 9%	14,5 Am. Sur: 12% Trin y Tob: 61% EUA: 22%
Brasil	1º	14,8	28,8 Am. Sur: 1% Nigeria: 52% Arab Saud.: 21%	34,6 Am. Sur: 9% EUA: 28% India: 18%	24,0 Am. Sur: 44% Nigeria: 13% Trin y Tob: 11%
Paraguay	1º	13,6	--	93,7 Am. Sur: 50% EUA: 14% Rusia: 12%	3,0 Am. Sur: 100%
Uruguay	2º	12	72,0 Am. Sur: 35% Nigeria: 52%	21,0 Am. Sur: 12% EUA: 69%	4,5 Am. Sur: 89% Trin y Tob: 11%
Bolivia	3º	11,6	--	95 Am. Sur: 77% EUA: 12%	--
Perú	3º	10,4	41,0 Am. Sur: 58% Trin y Tob: 33%	56,0 Am. Sur: 1% EUA: 93%	--
Colombia	3º	9,5	--	99,0 Am. Sur: 5% EUA: 85%	--
Argentina	4º	11,0	5,4	32,5 Am. Sur: 0,5% EUA: 59% Rusia: 23%	53,7 Am. Sur: 39,5%

Elaboración propia. Fuente de datos: Trademap

Tabla 6 - América del Sur: dominio del Estado según sector energético

DOMINIO	ENERGÍA ELÉCTRICA	HIDROCARBUROS	MINERÍA
Alto ^a	Bolivia, Ecuador, Paraguay, Venezuela	Bolivia, Ecuador, Venezuela	Bolivia, Ecuador, Venezuela
Medio ^b	Argentina, Brasil, Uruguay	Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay	Brasil, Chile, Paraguay, Perú, Uruguay
Bajo ^c	Chile, Perú, Colombia	Perú, Colombia	Argentina, Colombia

Elaboración propia. Fuente: UNASUR-OLADE, 2013. De acuerdo con el Informe, la clasificación es la siguiente: (a) Dominio alto: reserva legal total de la actividad a favor del Estado; (b) Dominio Medio : reserva legal de la actividad a favor del Estado, pero permitiendo participación del sector privado; (c) Dominio bajo: mínima reserva legal de la actividad al Estado, mayor participación del sector privado.

Para el caso de las privatizaciones podemos identificar algunas generalidades en los diferentes procesos. Entre ellas vemos que fue clara la propagación de un discurso único, por parte de los medios hegemónicos de comunicación, sobre la supuesta ineficiencia de las empresas estatales, el supuesto agotamiento de la capacidad de financiamiento en el exterior por parte de estas empresas, la supuesta necesidad de ampliar la competencia en el mercado para destruir la práctica monopólica estatal, el supuesto descenso en las tarifas una vez privatizadas debido a la supuesta eficiencia del sector privado, entre otras. Uno de los argumentos más fuertes de estos procesos fue la necesidad de equilibrar el presupuesto y reducir el déficit fiscal, se habló inclusive de bajar los niveles de deuda externa con las divisas que ingresarían vía venta de activos. En la práctica, se observa que hubo algunas diferencias dependiendo del sector. En algunos casos fue clara la desinversión y el endeudamiento, empeorando el suministro y la calidad de los servicios (como el caso del sector eléctrico argentino y brasileño); por otro lado, hubo casos en los que se invirtió muchísimo dinero momentos previos a la privatización (por ejemplo *Vale do Rio Doce* o la *Companhia Siderúrgica Nacional*, en Brasil). Sin embargo, es de público conocimiento que las empresas fueron vendidas a “precio de banana”, al punto de que popularmente se denominara este proceso como “privatidonaciones” o “*privatidoações*”.

Asimismo es posible generalizar algunas de las consecuencias del proceso privatizador: concentración del capital en pocos grupos extranjeros y desestatización de varios sectores estratégicos. Se verificó también el aumento del desempleo, “flexibilización” laboral, pérdida de derechos laborales, tercerización, es decir, condiciones de superexplotación de la fuerza de trabajo. Con las privatizaciones aumentó no solo el nivel interno de endeudamiento, ya que algunos estados absorbieron las deudas de las empresas colocadas a la venta dado que los compradores las preferían libres de pasivos, sino que también aumentó el endeudamiento externo, debido al acceso a financiamiento desde el exterior con el que los compradores contaban. Aumenta así el déficit en

cuenta corriente, que junto a los intereses a pagar al exterior y a la futura remesa de ganancias, se suma las importaciones de tecnología y equipamiento de las casas matrices de las compradoras de estatales. Es decir, conocidos mecanismos de transferencia de valor.

Pues bien, el hecho de que actualmente operen empresas privadas nacionales y extranjeras en el sector energético es en buena medida consecuencia del proceso privatizador. Veamos rápidamente algunos casos de empresas estatales que resultaron privatizadas en América del Sur.

En Argentina fueron dos leyes las que dispararon el proceso privatizador en 1989: la ley de Reforma del Estado y la ley de Emergencia Económica. La primera fijó las bases para la privatización de empresas estatales y la segunda retiró las diferencias entre capital nacional y extranjero. Las privatizaciones vinculadas al sector energético fueron significativas, al punto que representaron el 76% del ingreso por privatizaciones: 39% petróleo, 25% energía eléctrica y 12% gas. Citemos apenas tres ejemplos: Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) se desnacionaliza completamente en 1998, traspasando la propiedad a la española Repsol; Gas del Estado se divide en dos actividades, transporte y distribución, pasando el control a 10 empresas; Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA) separa los procesos industriales de generación, transporte y distribución de energía eléctrica y se desmantela por partes, vendiendo de forma independiente las centrales térmicas, hidroeléctricas y líneas de alta tensión, ofrecidas a consorcios formados por capital nacional y extranjero (CIFARELLI, 2000; MECON, s/a).

Para el caso de Brasil, la privatización del sector eléctrico significó el 20% del total y el de minería el 17% (BIONDI, 2003). Veamos los casos más emblemáticos. Uno de ellos fue la privatización de la *Vale do Rio Doce*, vendida a un precio escandalosamente subvalorado⁸², siendo la principal productora y exportadora de mineral de hierro del mundo en la época de su venta, en 1997, así como propietaria de una estructura logística que operaba en 14 estados brasileños y controlaba la mayor malla ferroviaria del país, además de poseer varias reservas de otros minerales estratégicos. La privatización alcanzó también el sector de energía eléctrica, el cual fue desmembrado por actividad – al igual que en el caso argentino, separada por generación, transmisión y distribución. Fueron vendidas no solo empresas federales, sino también de los estados, principalmente aquellas situadas en la región más industrializada de Brasil, por lo tanto la de mayor consumo. Para el caso del sector petrolero, si bien no hubo privatización de la empresa estatal Petrobras, lo que sí se aprobó fue, primero, una enmienda constitucional (Nº 05/95) que

82 De acuerdo con nota de Brasil de Fato (2013), fue la compañía estadounidense que ofrece servicios en el mercado de capitales, Merrill Lynch, la contratada para evaluar el patrimonio de la Vale y determinar su precio de venta. Esta misma empresa se dedicó a declarar las reservas de la argentina YPF. Disponible en: www.brasildefato.com.br/node/13191, consultado 10/12/2016.

establecía el fin del monopolio de Petrobras sobre la producción de hidrocarburos, posteriormente se sanciona la conocida *Lei do Petróleo* (Ley N° 9.478/97), que permitía que empresas nacionales e internacionales participaran de las actividades de exploración, extracción y comercialización, apostando a la libre competencia⁸³.

El proceso de privatización en Bolivia fue promovido con: i) la Ley de Privatización en 1992, que autoriza la venta de bienes de empresas públicas al sector privado; ii) en 1994 se aprueba la Ley de Capitalización, en la cual se autoriza que algunas estatales se conviertan en empresas de economía mixta y sean capitalizadas mediante el incremento de capital proveniente de inversores privados nacionales o extranjeros⁸⁴. La privatización del gas y el petróleo vino con la sanción en 1996 de la Ley de Hidrocarburos (N° 1.689), que desmiembra la estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) por actividad económica: exploración, explotación, comercialización, transporte, refinación y distribución. Entre el conjunto de empresas que operan libremente en este sector estaban las también privatizadas Repsol-YPF y Petrobras. Entre las privatizadas del sector eléctrico se ubica la Empresa Nacional de Electricidad (ENDE), la cual entró en el combo de la Ley de Capitalización; asimismo fue promovida su privatización por parte del Banco Mundial, que sugirió una reforma radical en este sector y brindó apoyo técnico para el conjunto del proceso de desestatización.

Perú también apostó al proceso privatizador durante la década de 1990. A pesar de las diferentes modalidades ofrecidas, el 82% de los ingresos obtenidos fue por la venta de acciones y activos. El resto se dividió en capitalización (9%) y concesiones (9%). El sector de energía y minería concentró casi la mitad del total de ingresos: electricidad 22%, minería 13% e hidrocarburos 12% (PALIZA, 1999). Esa alienación significó la venta del 90% del patrimonio minero, 68% del de hidrocarburos y 68% del de electricidad (RUIZ CARO, 2002).

Ni el liberalismo económico de la década de 1990 ni las privatizaciones fueron un impedimento para desarrollar proyectos de integración energética. Por el contrario, es en ese contexto histórico que surge el proyecto de interconexión de gas natural, Gasandes. Si bien este proyecto fue desarrollado exclusivamente por empresas privadas, los estados se limitaron a cumplir

83 Vale recordar que durante la última década de la dictadura brasileña (desde 1976) fue instituido un régimen de contrato de riesgo, en el cual se contrataban empresas extranjeras para la fase exploratoria, siendo responsables por el 100% de los gastos. En caso de descubrimiento, estas formaban un consorcio con la estatal y participaba cada una con el 50% de los costos y de las ganancias. Este régimen termina con la Constitución de 1988, que le devuelve al Estado el monopolio sobre la producción de hidrocarburos.

84 Esta ley alcanzó apenas a seis empresas estatales, entre ellas YPFB y ENDE. La capitalización presenta una especificidad y obedece a una lógica distinta de los procesos de privatización que prevalecieron en la región. La privatización no se realizó por la venta de acciones de las empresas estatales, sino que permitió a un privado el aporte de igual valor al de la empresa que se capitaliza, es decir, se “duplicaría” el capital (obviamente, es discutible el valor adjudicado a cada empresa). A cambio, el inversionista privado obtiene el 50% de las acciones y la administración de la gerencia.

un papel no menos importante: el de crear un marco jurídico favorable a esta iniciativa, así como otorgar ciertas garantías al “riesgo” asumido por el capital privado. El marco normativo neoliberal no solo viabilizó la enajenación del patrimonio público sino que al permitir la apertura y el ingreso de capitales externos en sectores estratégicos promovió y garantizó la acumulación de capital y con ella la transferencia de valor al exterior para el caso de empresas internacionales.

En su tesis de doctorado Victorio Oxilia (2009), ex Secretario Ejecutivo de la OLADE, analiza junto a otros proyectos de integración energética al Gasandes, el cual comenzó a operar en 1997. De acuerdo con el autor, el Gasandes fue el primer proyecto de relevancia para la integración energética chilena. Este proyecto no se reduce al gasoducto de 463 kms entre La Mora (Mendoza) y San Bernardo (región metropolitana de Santiago), también incluye la producción de gas en las reservas de Neuquén (provincia argentina), así como el transporte, distribución y generación de energía en Santiago de Chile. Esta iniciativa se aprovechó de infraestructura ya existente, construida por el Estado argentino antes de las privatizaciones en el sector del gas, aspecto que le permitió la reducción de costos al proyecto.

Oxilia (2009) constata en su investigación que es innegable la participación de los estados en la creación de condiciones favorables para la acumulación de capital a cargo de empresas privadas, principalmente con la promoción de reformas estructurales en el sector de hidrocarburos. Asimismo critica los discursos que giran en torno a la cooperación energética pero que en realidad cubren o disfrazan intereses y motivaciones económicas de determinadas fracciones del capital en el proceso de valorización.

El autor también trabaja otros dos casos, el de la Itaipú Binacional, proyecto desarrollado por Brasil y Paraguay para generar energía eléctrica, y el caso de Gasbol, gasoducto entre Bolivia y Brasil. Oxilia (2009) problematiza varias cuestiones, desde el marco histórico en el que se desarrollan estas iniciativas concretas de integración energética – el primero con gobiernos dictatoriales y el segundo en años de ascenso neoliberal – hasta el tipo de intereses a los que – si bien puede que no respondan directamente o en una primera instancia – acaban sirviendo. Sobre Itaipú comenta el autor:

(...) a envergadura do projeto Itaipu Binacional era já um aspecto atraente, para as grandes empresas internacionais fabricantes de equipamentos para a geração e transporte da energia elétrica. Como a política manifestada em acordos bilaterais era a de apoiar a empresas brasileiras e paraguaias, as grandes empresas internacionais participaram dos contratos por meio das filiais instaladas no Brasil e consorciadas com empresários locais. Os contratos da Itaipu Binacional se tornaram numa fonte de suculentos benefícios para todas estas empresas. Neste sentido, a história de incrementos históricos dos custos do projeto binacional representou ganhos de grande relevância para as empresas. Estes custos se elevaram da ordem de 2,87 bilhões US\$ (1974) até a ordem de 12 bilhões US\$ de investimentos diretos, em 17 anos de construção. Este incremento não se justifica cabalmente nem com as mudanças de desenho nem com a desvalorização que sofreu a moeda dos EUA (em termos reais, considerando o processo de inflação, os custos diretos

foram da ordem de 6,2 bilhões US\$ em valores de 1974, bem superior aos 2,87 bilhões US\$ do orçamento). Para os empresários paraguaios (que tiveram apenas entre 15 a 20% dos contratos), por exemplo, foi uma oportunidade inédita, que inclusive criou uma nova elite econômica nesse país. Os incentivos para a acumulação capitalista não ficaram restritos à fase de construção da usina binacional. Assim, uma vez em fase de produção da energia, durante as décadas de 1980 e 1990, a energia produzida pela Itaipu Binacional ingressou no marco das políticas de incentivo à industrialização por meio das tarifas reduzidas, muitas vezes inclusive subsidiadas. Cabe lembrar que no começo da operação comercial, em 1986, o Conselho de Administração da Itaipu Binacional decidiu por uma tarifa inferior ao custo do serviço calculado (OXILIA, 2009, p.207).

Sobre el proyecto mixto Gasbol, Oxilia (2009) comenta que a pesar de la participación de grandes empresas internacionales como la BHP Petroleum (Australia), Tenneco Energy International, British Gas Americas Inc. y Enron, la fortaleza de esta iniciativa residía en que las estatales boliviana YPFB y la brasileña Petrobras, también miembros del proyecto, compartirían los riesgos: “a YPFB assumiu o risco de suprimento do gás natural e a Petrobras o risco de mercado e também o risco financeiro” (OXILIA, 2009, p.272).

También existen otras limitaciones en lo que refiere a la construcción de la infraestructura necesaria para aspirar a la soberanía e integración energética. Un ejemplo es la corrupción y tal vez el caso más conocido sea el brasileño, con la operación *Lava jato*, que investiga el desvío de recursos de la estatal Petrobras. En esa investigación fue detectado que grandes empresas constructoras brasileñas, empleados públicos y políticos indicados por algunos partidos montaron un esquema en el cual, supuestamente, se licitaban obras de infraestructura a cambio de “propinas”, ganando así todos los involucrados: las empresas por ganar los contratos, los políticos y funcionarios por el cobro de coimas.⁸⁵

Esta operación anti-corrupción tuvo consecuencias negativas sobre algunas obras en el sector, por ejemplo la construcción del Complejo Petroquímico de la Petrobras en Rio de Janeiro (Comperj), uno de los principales emprendimientos industriales de la estatal brasileña que se encuentra paralizado desde octubre de 2015 debido a que algunas de las empresas que conformaban el consorcio (como Iesa y Queiroz Galvão) están siendo investigadas. Estas empresas eran responsables por la construcción de la Unidad de Procesamiento de Gas Natural (UPGN), la principal obra dentro del Comperj, la cual iría a procesar y distribuir el gas natural proveniente del *pré-sal*⁸⁶.

Los casos de corrupción en el seno de Petrobras en el contexto de crisis política que atraviesa Brasil – consolidado con la destitución de la presidenta electa Dilma Rousseff – llevó a que se tomaran una serie de medidas retrógradas en la estatal. Entre ellas se destaca el programa de

85 Para aproximarse al caso se puede ingresar a la página del Ministerio Público Federal de Brasil, disponible en: <http://lavajato.mpf.mp.br/entenda-o-caso>

86 El *pre-sal* es un área de reserva de petróleo que se encuentra a profundidades superiores a los 7 mil metros, justamente en una camada inferior (y geológicamente anterior) a la camada de sal.

desinversión por la vía de venta de activos, así como la ley que le retira a la estatal petrolera la obligatoriedad de participar de todos los consorcios del *pré-sal*, alterando las reglas de explotación del petróleo. Estas medidas privatizadoras poco contribuyen a una potencial integración energética.

Los hidrocarburos así como los minerales son mercaderías fundamentales para la matriz energética que posibilita la producción y reproducción del capital. La capacidad de apropiación/enajenación de los mismos hace la diferencia en el plano de la inserción mundial y la posibilidad de revertir (o continuar reproduciendo) las reglas de juego.

3.3 INTEGRACIÓN COMERCIAL

Cuando se observan los principales tipos de mercaderías que han formado parte de las pautas exportadora e importadora de los países de América del Sur⁸⁷ durante la última década (consultar anexos C y D) es posible concluir que: i) la pauta exportadora es más variada que la importadora, al punto de que si consideramos los 10 principales capítulos (según la nomenclatura común del Mercosur - NCM) de cada pauta por país se llega a un denominador común de 40 capítulos para las exportaciones y 22 para las importaciones; ii) existen cuatro capítulos que lideran la pauta importadora de los suramericanos (excepto Venezuela) a pesar del diferente orden y peso que signifiquen para cada país, y ellos son: 27 (combustibles minerales), 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas), 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico) y 87 (vehículos)⁸⁸; iii) la pauta exportadora se encuentra concentrada en aquellos capítulos que representan recursos naturales o mercaderías basadas sobre estos recursos, reafirmando la histórica inserción subordinada en el sistema internacional (abordada en el capítulo primero de esta disertación).

El anexo E presenta los saldos comerciales (exportaciones menos importaciones) que mantiene América del Sur con el resto del mundo para algunos capítulos seleccionados de la NCM. Allí se puede observar como algunas secciones expresan la especialización productiva y exportadora de América del Sur en torno a fuentes de energía, recursos naturales, materias primas y alimentos, tendencias que se verifican al observar, por ejemplo, los altísimos saldos líquidos de los capítulos 02 (carnes), 03 (pescados), 09 (café, té, yerba mate), 12 (semillas y frutos oleaginosos), 17 (azúcares), 23 (residuos de industrias alimentarias), 26 (minerales metalíferos), 74 (cobre) y 80 (estaño).

Pues bien, será a partir de esa información sistematizada que iremos a mapear algunos casos que expresan parte de las contradicciones de impulsar la integración en el marco del

⁸⁷ De aquí en adelante nos referiremos a América del Sur sin considerar a Guyana y Surinam

⁸⁸ Excepto el caso venezolano, la suma de estos cuatro códigos oscila, según el país considerado, entre el 40% y 54% de las importaciones de 2015.

capitalismo dependiente.

Comencemos por las importaciones. Decíamos que apenas cuatro capítulos lideran la pauta importadora para todos los casos (excepto el venezolano). Entre ellos se ubican los capítulos 84 y 85, demostrando que América del Sur es una importadora neta de este grupo de mercaderías de sofisticado nivel tecnológico. Este fenómeno es totalmente coherente con el papel del continente en la división internacional del trabajo y su histórica inserción en la economía mundial. Tal como se puede verificar en el anexo C, los códigos 84 y 85 suman, como mínimo, el 20% del total de las compras durante la última década. En general es bajo el abastecimiento desde la región para estos dos capítulos. El principal proveedor suramericano, como no podía ser de otra manera por el tamaño de su parque tecnológico, es Brasil. Sin embargo, estos capítulos representan un bajo porcentaje de la pauta exportadora brasileña⁸⁹. Bolivia y Paraguay son los países -entre los 10 considerados para el análisis- que más compran este tipo de mercaderías en la región, probablemente por su condición mediterránea. Por su parte Brasil, Chile y Colombia son los que menos importan desde sus vecinos, el primero probablemente por falta de oferta y los otros dos por apostar preferentemente a la región Asia-Pacífico⁹⁰.

Otro capítulo que se ubica entre los primeros cuatro lugares en las importaciones es el 87 (vehículos y partes). Sin embargo, veremos que este código expresa una particularidad histórica que tiene que ver con el desarrollo de 60 años de industria automotriz en Argentina y Brasil. Durante el periodo de las dos guerras mundiales estos países impulsaron medidas para la sustitución de importaciones así como para la promoción de la producción nacional. De forma paulatina, principalmente a partir de mediados de la década de 1950, se convoca al capital extranjero para determinados sectores productivos y es así que comienzan a instalarse en estos países empresas como la italiana Fiat, las estadounidenses Ford, Chrysler y General Motors, las francesas Peugeot, Citroën y Renault, las alemanas Mercedes-Benz y Volkswagen y la sueca Scania, entre otras de menor importancia.

Tal como se puede apreciar en el anexo C, el código 87 (que refiere a vehículos y partes) ha representado en promedio para la última década entre el 8% y 16% de las importaciones, dependiendo del caso (excepto Venezuela). Como decíamos, el principal flujo comercial intra-región está representado por Argentina y Brasil, debido al desarrollo de su industria automotriz. Sin embargo, esta relación bilateral ha estado marcada por fuertes disputas debido a la defensa de intereses de esta fracción de la burguesía de cada país. Es justamente por eso que se constituye

89 Para el año 2015 las mercaderías vinculadas al código 84 representaron el 5,8% del total de exportaciones brasileñas y las vinculadas al código 85 representaron el 1,9% del total.

90 Recordemos que Chile implementa el TLC con Estados Unidos en 2004 y con China en 2006. Colombia por su parte implementa el TLC con Estados Unidos en 2012 y actualmente se encuentra en negociación de uno con China.

como un ejemplo bastante ilustrativo para problematizar la integración regional. Si bien existe un potencial para desarrollar conjuntamente al sector, debido a su capacidad instalada y a la demanda, este se encuentra exclusivamente pautado y controlado por empresas transnacionales, las cuales operan en un mercado cautivo y son promovidas/protegidas a partir de un conjunto de incentivos a la producción⁹¹.

Está claro que el principio que nortea la reproducción del capital es la tasa de ganancia, por lo tanto será esta la que predomine frente al modelo vigente de integración. Este fenómeno quedó evidente en la coyuntura de fin de siglo pasado, con la devaluación del real en Brasil en 1999 y la inmediata crisis económica, política e institucional de Argentina. El inminente escenario de crisis en el marco del capitalismo dependiente demostró que la integración no era prioridad. Por el contrario, se apostó a proteger al capital extranjero ya instalado así como a generar condiciones para la captación de nuevos. Tal fue el caso de la creación de complejos industriales automotrices en Brasil a fines de la década de 1990. Por citar apenas tres ejemplos: i) la instalación de una fábrica de Renault en São José dos Pinhais, estado de Paraná, a fines de 1998 y una segunda fábrica dedicada a la producción de motores en 1999; ii) la creación de una fábrica de Volkswagen en 1999, también en el municipio de São José dos Pinhais; iii) la creación de una moderna unidad de Ford en Camaçari, Bahía, en 2001. Avellaneda *et al* (2006) comentan algunos de los incentivos combinados entre el gobierno brasileño y la empresa Renault: donación de terrenos, provisión de infraestructura y subsidios del 25% en el consumo de energía eléctrica. Asimismo,

el Estado se haría cargo del 40% del total del capital invertido hasta el equivalente de entonces 300 millones de dólares y a otorgar préstamos sin interés y sin ninguna cláusula que tomara en cuenta posibles devaluaciones del Real, que serían reembolsados después de los diez años. Renault también recibiría una serie importante de descuentos en los impuestos que debía abonar al Estado y Municipio, similares condiciones se otorgarían a los proveedores.

En términos generales, los acuerdos suscriptos por el resto de las automotrices seguían patrones muy similares al caso de Renault. Como puede deducirse de lo expuesto, las facilidades para la instalación de las firmas, resultaban por demás atractivas (AVELLANEDA *et al*, 2006, p.19).

Para contener los efectos de la crisis sobre la caída de la tasa de ganancia en el sector, Argentina apostó a la reducción unilateral de aranceles para abaratar la importación de autopartes y de este modo reducir los costos de producción, cada vez menos competitivos con la industria brasileña. Por un lado estas medidas le otorgaron un poco de “oxígeno” a las grandes montadoras, pero por otro lado les trajo graves consecuencias a los sectores nacionales que abastecían a las

91 Actualmente estaría vigente el ACE N° 18-Acuerdo sobre la política automotriz del Mercosur. El mismo establece, a grandes rasgos, las disposiciones para que los países miembros (principalmente Argentina y Brasil) realicen la transición hacia el arancel externo común del 35% para vehículos importados desde fuera del bloque, el cual -supuestamente- estaría vigente desde 2006. Asimismo este acuerdo establece aranceles intrazona, cuotas de exportación entre los miembros, mínimos de contenido regional/local, entre otras disposiciones.

automotrices, generando la desarticulación del sector, quiebras masivas y provocando la relocalización de las empresas “sobrevivientes” (AVELLANEDA *et al*, 2006).

De cualquier modo los incentivos por parte del Estado al capital no se limitan a tiempos de crisis. Tan es así que durante los últimos años los estímulos al sector automotriz se han mantenido por diferentes mecanismos. Argentina por ejemplo promovió exoneración tributaria y subsidios por cada puesto de trabajo creado. Brasil por su parte aumentó el IPI (Impuesto a Productos Industrializados) a vehículos importados, redujo tasas de interés para financiamientos del BNDES y promovió la oferta de financiamiento para compra de vehículos a modo de crear demanda, vía Banco do Brasil y Caixa Econômica, entre otras medidas. Claro está que en la pulseada entre Argentina y Brasil por defender a esta fracción del capital es la primera quien sale menos beneficiada, sea por las brechas/asimetrías de competitividad, tamaño de capacidad instalada o acceso a mercados alternativos fuera del Mercosur.

Veamos algunos datos concretos sobre el sector automotriz y su papel en el comercio exterior. Primero, es posible apreciar en el anexo D que estos países asumen tendencias contrarias. Mientras las exportaciones argentinas del sector en cuestión (capítulo 87 de la NCM) aumentan desde un 7,1% en 2005 (4º lugar) hacia un 10,6% en 2015 (2º lugar), las de Brasil descienden de 9,7% en 2005 (1º lugar) hacia 4,8% en 2015 (7º lugar). Es decir, el sector automotriz dentro de la pauta exportadora actual es relativamente más importante para Argentina que para Brasil. Segundo, se comprueba que América del Sur se constituye como mercado de gran importancia: para Argentina representa más del 90%⁹² de las exportaciones del sector y para Brasil el 75%. Tercero, si vemos las importaciones de este sector se aprecia que en Argentina se ubica en 2º lugar dentro de la pauta, con un promedio del 16,2% para la década 2005-2015, mientras que para Brasil significó en promedio 8,1% para igual periodo. Asimismo, del total de importaciones de este sector en 2015, Argentina compró el 64% de Brasil, mientras que Brasil adquirió más del 30% de Argentina. Uruguay por su vez compró un 33% a Brasil y un 7% a Argentina.

Cuarto, se identifica que las transnacionales del sector se ubican, para ambos casos, entre las principales empresas exportadoras. Al analizar la lista de empresas exportadoras de 2015, presentada por el Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios (MDIC) de Brasil⁹³, vemos que ocho de ellas ocupan los 101 primeros puestos: Volkswagen en el lugar 25º, Ford 29º, Fiat 33º, Toyota 36º, General Motors 37º, Mercedes 44º, Renault 59º, Peugeot-Citroën 101º. De acuerdo con una nota de la revista brasileña *Exame*, los valores de las exportaciones para las cinco principales

92 De las exportaciones de 2015, 85% se destinaron a Brasil, 2,6% a Colombia, 1,3% a Chile, 1,2% a Uruguay, 1% a Paraguay, 0,2% a Perú y 0,1% a Ecuador

93 Para consultar las empresas brasileñas exportadoras e importadoras la información se encuentra disponible en: www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/empresas-brasileiras-exportadoras-e-importadoras

montadoras, en 2015, fueron de: Volkswagen U\$S 1,27 mil millones, Ford U\$S 1,05 mil millones, Fiat U\$S 1 mil millones, Toyota U\$S 919 millones y General Motors U\$S 901 millones⁹⁴. Para el caso argentino actualmente son 11 empresas las que operan en el sector automotriz. En 2014 exportaron, juntas, 357.847 unidades, que junto a las exportaciones de auto-partes sumaron un total de U\$S 10,8 mil millones. Si las ordenamos de acuerdo al monto exportado de 2014 tenemos la siguiente lista: Toyota (U\$S 3,64 millones, 68.253 unidades), Volkswagen (U\$S 1,84 millones, 44.822 uds), Ford (U\$S 1,58 millones, 71.109 uds), Scania (U\$S 1,07 millones), Fiat Chrysler Automobiles (U\$S 815 mil, 59.267 uds), General Motors (U\$S 558 mil, 52.089 uds), Renault (U\$S 508 mil, 35.936 uds), Mercedes-Benz (U\$S 446 mil, 11.991 uds), Peugeot-Citroën (U\$S 188 mil, 9.879 uds), Honda (U\$S 91 mil, 4.437 uds), IVECO (U\$S 38,5 mil, 64 uds)⁹⁵.

Pues bien, realizados los breves comentarios sobre el capítulo 87, en los gráficos 5 y 6 se presenta la tendencia en la última década del comercio intrarregional⁹⁶. Varias son las constataciones. Primero, se observa para la mayoría de los casos la tendencia decreciente del peso de la región sobre el total de importaciones. Venezuela es el único caso que manifiesta tendencia contraria. Segundo, los países en que la región asume un peso más significativo en las importaciones son países pequeños – como Uruguay – y principalmente aquellos que no tienen salida al mar, como Bolivia y Paraguay. Vemos que en 2015, a pesar de verificarse la generalidad en la región de esa tendencia decreciente, estos últimos adquirieron de América del Sur poco más del 40% de sus compras y destinaron más del 50% de sus ventas. Venezuela y Chile son la excepción cuando se observa el gráfico de las exportaciones, dado que se verifica el aumento del comercio con los países suramericanos. Por su parte, Ecuador y Uruguay mantienen prácticamente los mismos niveles relativos con la región.

Un elemento que no puede ser pasado por alto al analizar el comercio entre los países suramericanos es el fenómeno mencionado en la sección 2.3.2, sobre la tendencia hacia una sinodendencia. Esto generará una especie de bola de nieve en el sentido de que China va a demandar cada vez más alimentos y productos primarios para sostener sus tasas de crecimiento económico, estimulando la reprimarización de las economías suramericanas que aprovechan el alza de precios de estas mercaderías, tornando la oferta de los países dependientes cada vez menos complementar entre si. Los gráficos 7 y 8 reflejan ese movimiento para la última década y explican -en parte- la tendencia que se verifica en los gráficos 5 y 6.

Para el caso de las importaciones desde China se constata de forma muy clara la

94 “As 40 maiores exportadoras do Brasil em 2015” Nota del 14/01/2016 Fuente:

<http://exame.abril.com.br/negocios/as-40-maiores-exportadoras-do-brasil-em-2015> Acceso en 15/11/2016.

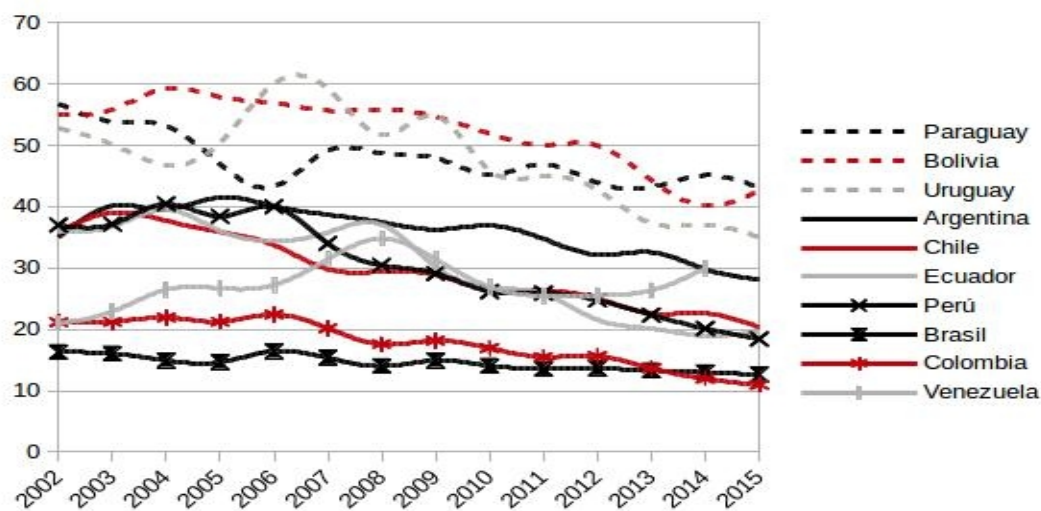
95 Para el caso argentino se tomaron los datos del anuario 2014 – último dato disponible – de la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA). Fuente: <http://www.adeffa.org.ar/es/estadisticas-anuarios> Acceso en 19/11/2016

96 Consultar anexos F y G

tendencia creciente para toda la región, a excepción del caso paraguayo que si bien mantuvo niveles superiores al resto de los países considerados (probablemente por el enorme centro comercial instalado en Ciudad del Este) presenta desde 2010 una tendencia decreciente⁹⁷. China se coloca como primer origen de importaciones para la mitad de los países considerados (Bolivia, Brasil, Chile, Perú y Uruguay) y como segundo origen para la otra mitad (Argentina, Colombia, Ecuador, Paraguay y Venezuela). Es decir, ha escalado rápidamente como uno de los principales socios comerciales de la región.

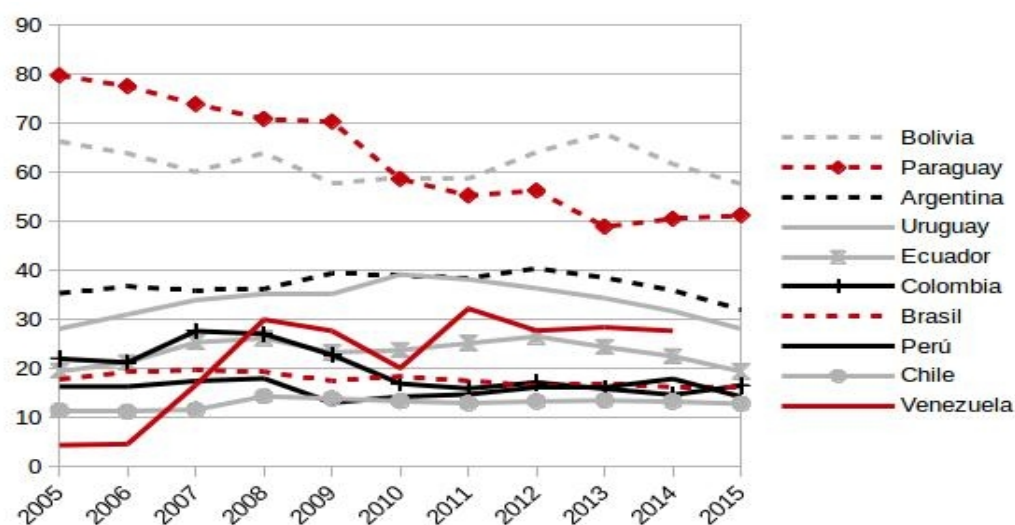
Para el caso de las exportaciones hacia China vemos que la tendencia creciente es también generalizada, aunque con algunas oscilaciones. Paraguay es el único caso en que el comportamiento de la venta de mercaderías hacia China asume una contratendencia durante la última década. El caso de Venezuela es similar. A partir de 2010 cae en términos porcentuales y desde 2012 la caída también se da en términos absolutos. Sin embargo, China se va colocando como principal destino de exportación. Para el caso de Brasil, Chile y Perú ya se posiciona como primer destino, para Argentina y Uruguay como segundo, para Colombia tercero, para Bolivia y Venezuela quinto y para Ecuador sexto.

Gráfico 5 – América del Sur: importaciones con origen en la región, 2002-2015 (%)

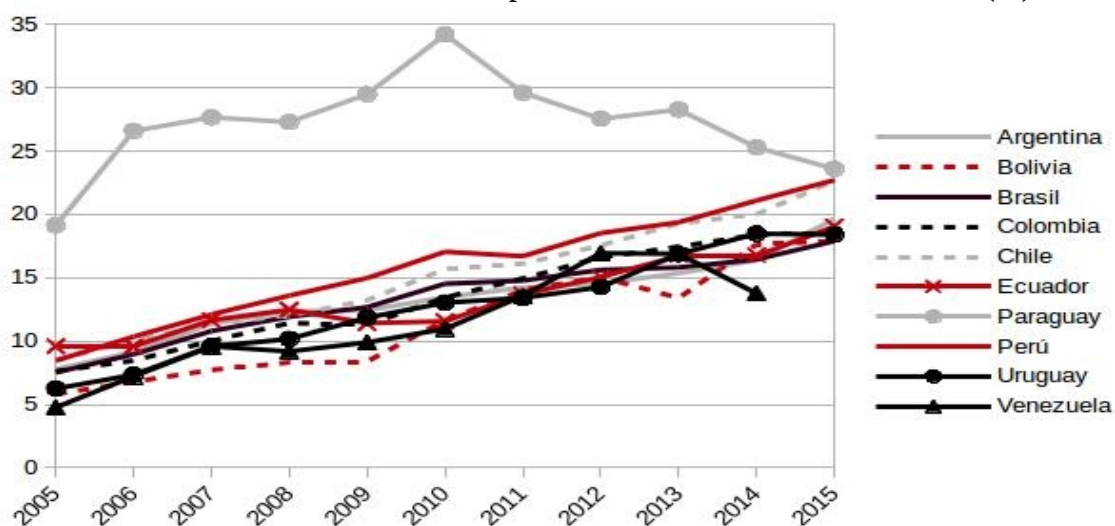


Elaboración propia. Fuente ALADI - Sistema de información de comercio exterior.

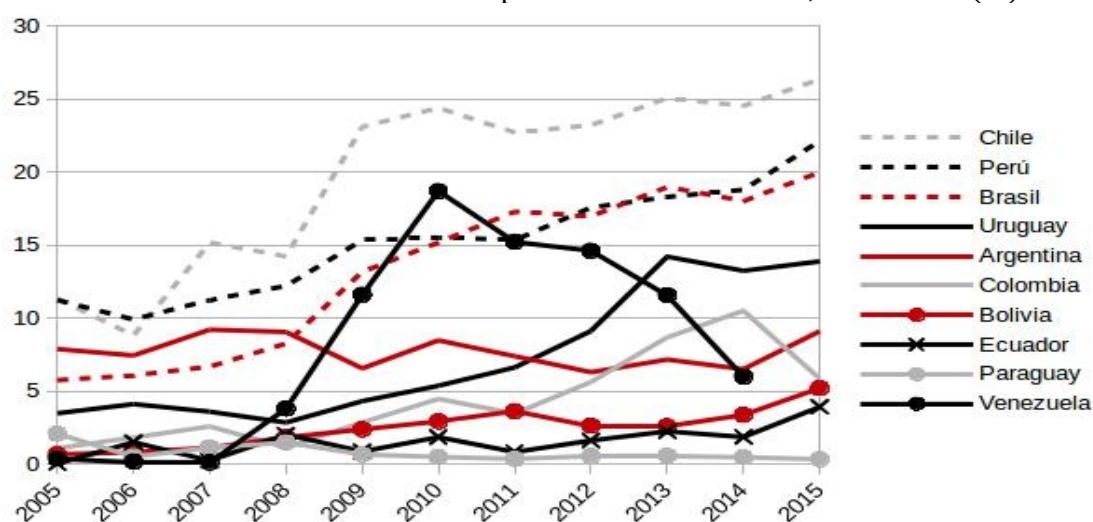
97 Consultar anexos H e I.

Gráfico 6 – América del Sur: exportaciones con destino hacia la región, 2002-2015 (%)

Elaboración propia. Fuente ALADI - Sistema de información de comercio exterior.

Gráfico 7 – América del Sur: importaciones desde China, 2005-2015 (%)

Elaboración propia. Fuente ALADI - Sistema de información de comercio exterior.

Gráfico 8 – América del Sur: exportaciones hacia China, 2005-2015 (%)

Elaboración propia. Fuente ALADI - Sistema de información de comercio exterior.

3.4 INTEGRACIÓN MONETARIA

Para fortalecer la integración comercial, así como para otorgar apoyo financiero al cierre de obligaciones con el resto del mundo, se han creado mecanismos regionales de financiamiento. Entre las décadas de 1960 y 1970 se fundan los primeros: el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos (CCR) y el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR). Ya durante la cuarta onda de integración (abordada en el capítulo anterior) se crean el Sistema de Monedas Locales (SML) y el Sistema Único de Compensación Regional de Pagos (Sucre). También existe desde 2011 el Sistema de Interconexión de Pagos Regionales (SIP), entre algunos países de América Central y el Caribe, el cual no será aquí abordado.

3.4.1 Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos (CCR)

El CCR opera desde mediados de la década de 1960 y surge en el seno de la ALALC (actual ALADI⁹⁸), frente a la necesidad de promover el comercio intrarregional y facilitar los pagos, evitando el uso del dólar en cada transacción. Así, el CCR se convierte en el primer instrumento de cooperación financiera entre los bancos centrales de los países miembros de la ALADI. Este mecanismo opera, resumidamente, de la siguiente forma: los bancos centrales se asignan de forma bilateral líneas de crédito para operaciones comerciales, movimientos de capital y remesas financieras. Todas las transacciones son registradas en cuentas que, cada cuatro meses, son saldadas.

98 Primero se suscribió el Acuerdo de México, creándose así el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos, en 1965. En 1982, ya en el marco de la ALADI, se suscribió un nuevo convenio -exactamente igual- que sustituyó al anterior.

Es decir, se realiza apenas una transferencia en dólares de forma cuatrimestral, desde el banco central deudor hacia el acreedor.

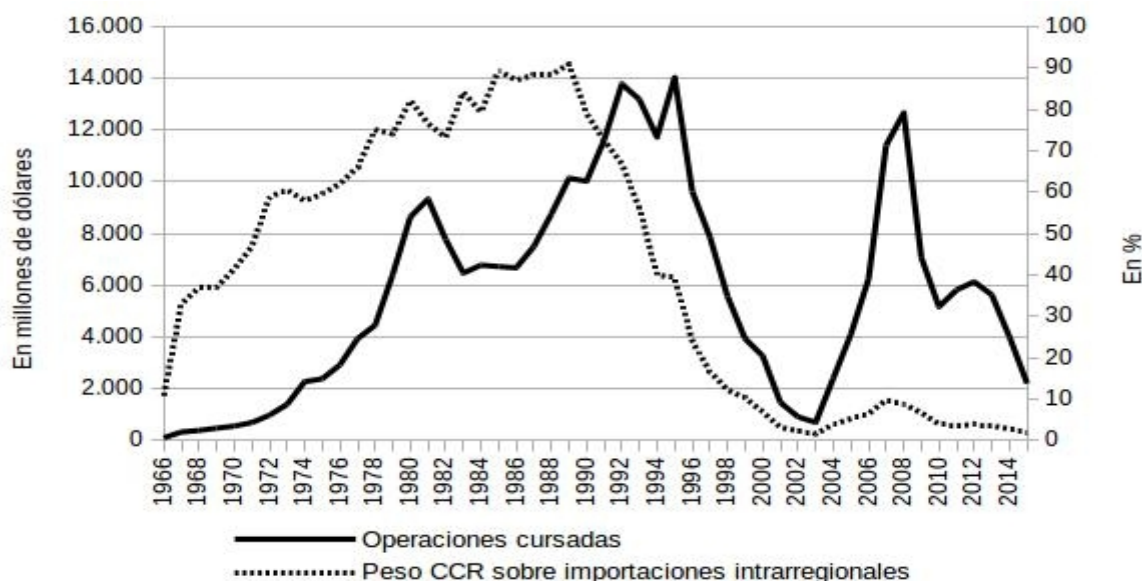
El uso que le han dado los países al CCR ha variado en sus 50 años de existencia, tal como puede apreciarse en el gráfico a continuación. Claramente se observan dos momentos, uno de auge (1966-1990) y uno de declive (1990-2015).

Sobre el periodo de auge se pueden destacar dos factores que contribuyeron fuertemente en la utilización del mecanismo: por un lado, están las garantías recíprocas que este convenio ofrece a los bancos centrales⁹⁹, por otro lado, en el marco de la crisis de la deuda externa, varios bancos centrales (los de Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, México, Perú y Venezuela) tornaron obligatorio el uso del CCR para el comercio intrarregional (DAMICO, 2011). Frente a las restricciones de liquidez los países redujeron sus importaciones, al mismo tiempo que intentaban aumentar sus exportaciones fuera de la región para obtener divisas y así conseguir cumplir con las obligaciones contraídas con el resto del mundo. Tal como se puede observar en el gráfico 9, durante la década de 1980 hasta comienzos de la de 1990 crece la utilización del CCR sobre las importaciones intrarregionales, alcanzando el punto máximo en 1989, cuando llegó a representar el 90,9% de estas.

Pues bien, superadas las restricciones de liquidez y en un contexto de regionalismo abierto, el uso del CCR se tornó voluntario. Es así que entre un nuevo conjunto de factores determinantes para la contundente tendencia a la baja del uso de este mecanismo tenemos: acceso a créditos internacionales, aperturas comercial y financiera, nueva regulación promotora de inversiones extranjeras, tendencia a la “dolarización” de algunas economías, prácticas fraudulentas¹⁰⁰ en el uso del mecanismo y recuperación de los niveles de reservas en los bancos centrales (DAMICO, 2011).

99 Entre las garantías están: i) conversibilidad (conversión en dólares de los pagos efectuados por sus instituciones en moneda local); ii) transferibilidad (remesas de dólares por pagos efectuados por sus instituciones); iii) reembolso (aceptación irrefutable de los débitos imputados).

100 Un ejemplo es el caso del Banco Austral, en Argentina, el cual se declaró en quiebra en 1995 tras comprobarse, entre otras acciones fraudulentas, que cursó una serie de operaciones vía CCR y no correspondían a ninguna transacción comercial. El presidente del banco -Carlos Ganduglia- fue preso por fraude al Banco Central de la República Argentina, mientras que otros altos ejecutivos, como por ejemplo el vicepresidente -Juan Pablo López Zaffaroni- y el gerente general -Fernando Azambuja Patrone-, fueron encarcelados por otros cargos, como administración infiel y estafa. Noticias sobre el tema pueden ser fácilmente “googleadas”.

Gráfico 9 – CCR: uso histórico del convenio, 1966-2015

Elaboración propia. Fuente ALADI. Línea de “Operaciones cursadas” se lee con eje izquierdo (en millones de dólares), mientras que la otra (“Peso CCR...”) con eje derecho.

En el gráfico se puede observar como, a partir de 2004, cuando la región comienza a “recuperarse” –por citar rápidamente algunos ejemplos: la salida de la crisis de devaluación en Brasil y Argentina, de los impactos de ésta sobre sus vecinos más pequeños (específicamente Uruguay y Paraguay), del conflicto petrolero en Venezuela– y en el marco de una nueva “onda” de integración se incrementan rápidamente hasta 2008 las operaciones cursadas en términos absolutos (millones de dólares), aunque relativamente (en porcentajes y respecto a las importaciones intrarregionales) continúa siendo baja la utilización del CCR, alcanzando una proporción cercana al 10% en 2007¹⁰¹. De cualquier forma, en 2008 vuelve a caer, tanto en términos absolutos y relativos, al punto de alcanzar proporciones menores al 2% en 2015, es decir, de cada 100 dólares de las compras dentro de la región, menos de 2 se transfieren vía CCR.

Asimismo se verifica que la baja utilización del mecanismo coincide con la disminución de instituciones autorizadas a operar con el CCR. Una de las tantas lecturas que se pueden hacer sobre esa caída podría explicarse por la concentración de capital en el sector financiero, específicamente durante el periodo pos-crisis 2001-2002, como expresión del fracaso en la región del pensamiento neoliberal, el cual fue implementado de forma más agresiva durante la década de 1990, aunque existan antecedentes más tempranos como los de Uruguay y Chile, durante la década de 1970.

101 En el anexo K se pueden consultar los datos que generan al gráfico 9.

Tabla 7 – CCR: cantidad de instituciones financieras autorizadas a operar, 2001-2016

País	2001	2016	Diferencia
Argentina	61	33	- 46%
Bolivia	12	12	0
Brasil	122	46	- 62%
Colombia	28	17	- 39%
Chile	28	24	- 14%
Ecuador	20	13	- 35%
México	18	14	- 22%
Paraguay	21	17	- 19%
Perú	15	11	- 27%
Uruguay	36	16	- 56%
Venezuela	29	25	- 14%
Rep. Dominicana	13	8	- 38%

Elaboración propia. Datos de 2001 tomados del Boletín CCR 2001¹⁰² – ALADI; datos de 2016 tomados del portal del Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br)

3.4.2 Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR)

El FLAR es una versión actualizada del Fondo Andino de Reservas (FAR). En el libro de conmemoración de los 35 años del FLAR, el profesor Urrutia sostiene que:

El Fondo Andino de Reservas nace en el marco del Acuerdo de Cartagena en 1978. En esa época los países andinos habían sufrido recurrentes crisis de balanza de pagos que habían generado serios problemas a los intentos de integración en el continente. La idea de crear el fondo andino fue evitar con este instrumento la reversión en los acuerdos de integración creados por las barreras al comercio en momentos de falta de liquidez internacional (URRUTIA, 2014, p.195).

A modo de ampliar su membresía y fortalecer la institución este fondo cambia su nombre en 1989 y pasa de llamarse FAR a FLAR. Actualmente cuenta con los siguientes miembros: los cinco fundadores andinos – Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia – y los adheridos recientemente – Costa Rica en 2000, Uruguay en 2008 y Paraguay en 2013. Como se puede ver, Argentina y Brasil no hacen parte de este fondo, en ese sentido es válido preguntarse por qué países como estos, de semejante importancia económica en la región y tras una década de promoción de procesos de integración con los gobiernos Kirchner y Lula-Dilma, no han ingresado al FLAR.

Este fondo se propone los siguientes objetivos: i) otorgar créditos o garantizar préstamos para financiar déficits de las balanzas de pagos; ii) mejorar las condiciones de

102 ALADI - Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos, “Evaluación del funcionamiento del sistema de pagos en el año 2001”. Disponible en: [http://www.aladi.org/nsfaladi/convenio.nsf/documentos/\\$file/2001%20-%20ALADISECdi%201621%20-%20anual.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/convenio.nsf/documentos/$file/2001%20-%20ALADISECdi%201621%20-%20anual.pdf)

inversiones de reservas internacionales efectuadas por sus miembros; iii) contribuir con la armonización de políticas cambiarias, monetarias y financieras. Para ofrecer apoyo a las balanzas de pagos el FLAR exige que el país solicitante se declare en situación de insuficiencia de reservas y presente un informe con las medidas adoptadas y a adoptar para restablecer el equilibrio. Asimismo, y de acuerdo con lo establecido en el Convenio del FLAR, en caso de que el país resuelva adoptar medidas restrictivas, estas no pueden afectar las importaciones con origen en países miembros del Fondo.

El Fondo cuenta con determinado capital suscrito¹⁰³ por sus miembros. Colombia, Costa Rica, Perú y Venezuela contribuyen cada uno con un 16,7% y el resto de los miembros con un 8,3%. A excepción de Uruguay y Paraguay – que son los miembros más recientes – todos los países han recibido ayuda a través de sus cinco líneas de crédito, tal como presentado en la tabla 8.

Urrutia (2014, p.197) comenta: “la mayoría de los créditos antes de 1990 fueron de apoyo a la balanza de pagos, frecuentemente en casos de crisis por caída en exportaciones, y después de 1984 fueron más comunes las crisis por reversión en los flujos de capitales”. Este fenómeno está directamente vinculado a lo trabajado en el capítulo primero, cuando caracterizábamos al capitalismo dependiente y donde mencionábamos que el pago de deuda externa se constituía como uno de los mecanismos de transferencia de valor.

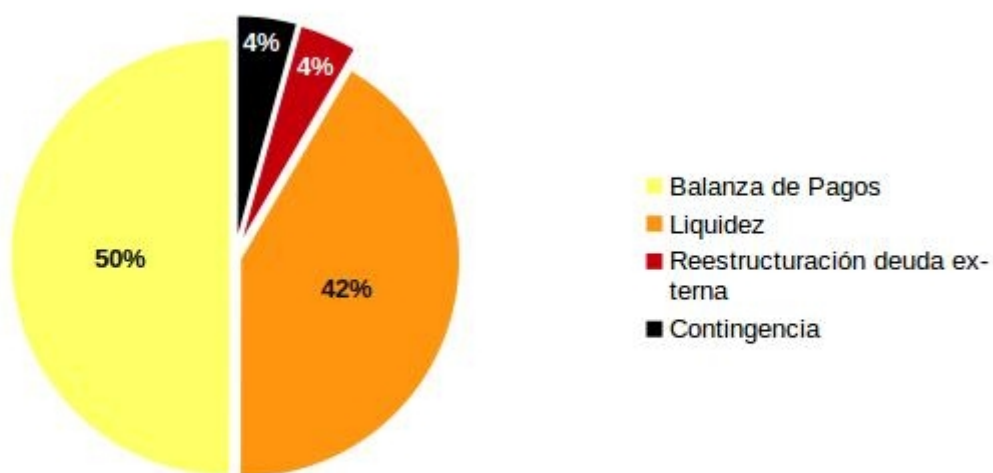
El gráfico 10 presenta un resumen de los créditos aprobados históricamente por el FLAR. Al ver con mayor detalle el anexo L, se observa que fue durante el periodo de crisis de la deuda e(x)terna que el FLAR desembolsó mayor cantidad de recursos a sus países miembros. Sin dudas la posibilidad de acceder a este fondo es preferible a tener que hacerlo con el Fondo Monetario Internacional, el cual históricamente ha impuesto condiciones que en nada favorecieron a las economías dependientes. Sin embargo, el FLAR no deja de ser un mecanismo que reproduzca la condición/situación de dependencia, por el contrario, la garantiza y perpetúa.

103 Actualmente se encuentra pago aproximadamente el 70% del capital suscrito

Tabla 8 – FLAR: líneas de crédito

Tipo de crédito	Plazo	Límites de acceso	Capital pagado	
			País	Millones de dólares
Balanza de pagos	3 años con 1 año de gracia para abonos a capital	2,5 veces el capital pagado		
Reestructuración de deuda pública externa de bancos centrales	3 años con 1 año de gracia para abonos a capital	1,5 veces el capital pagado	Bolivia	241,1
			Colombia	482,3
Liquidez	Hasta 1 año	1 vez el capital pagado	Costa Rica	352,8
			Ecuador	241,2
Contingencia	6 meses renovables	2 veces el capital pagado	Paraguay	240,7
			Perú	482,3
Tesorería	1/30 días	2 veces el capital pagado	Uruguay	241,6
			Venezuela	482,5

Elaboración propia. Fuente: página oficial del FLAR en internet www.flar.net

Gráfico 10 – FLAR: créditos aprobados históricamente, 1978-2016

Elaboración propia. Fuente: FLAR, 2016.

3.4.3 Sistema de Monedas Locales (SML)

Este sistema de compensación también pretende promover el comercio intrarregional aunque funciona apenas entre los estados partes del Mercosur. El SML hace posible que las operaciones que cursen por este sistema sean cobradas o pagadas en monedas locales, evitando así

el uso del patrón monetario internacional. Entre sus objetivos busca reducir los costos de las transacciones y minimizar los plazos de las operaciones efectuadas, consecuencias estas de operar con el dólar. Asimismo se propone incentivar procesos de inclusión financiera tanto a personas físicas como a pequeñas y medianas empresas que no participan en el comercio exterior debido a los altos costos que supone efectuar transacciones en dólares vía intermediarios financieros, los cuales por su vez persiguen ganancias a diferencia del rol que cumplen los bancos centrales.

Si bien este sistema de pagos se enmarca en la Decisión N°25/07 del Consejo del Mercado Común (CMC), los convenios son firmados bilateralmente, por lo que hace que las condiciones de uso varíen de país a país. Los pioneros fueron los bancos centrales de Argentina y Brasil, que comenzaron a operar en octubre de 2008. Le siguieron Uruguay y Brasil, los cuales operan desde diciembre de 2014. Existen otros convenios firmados pero que no han entrado a operar, como el caso de: i) Argentina y Uruguay, desde junio de 2015; ii) Paraguay y Uruguay, desde octubre de 2015; iii) Paraguay y Brasil, desde abril de 2016¹⁰⁴.

De la tabla 9 se puede interpretar que a pesar de la tendencia creciente al uso del SML el mismo ha sido utilizado en muy pequeñas proporciones si comparado con el flujo de comercio entre los países que operan con este mecanismo de compensación de pagos. Para el caso de Brasil y Argentina, que operan desde 2008, el SML significó en 2016 – casi una década después de funcionamiento – el 5,4% de las exportaciones brasileñas hacia la República Argentina y el 0,1% de las ventas argentinas hacia Brasil, es decir, de cada 100 reales apenas 5,4 se cursaban vía SML para las exportaciones Br → Arg y menos de un real para las ventas de curso contrario (Arg → Br, para el mismo año).

Otra observación que se puede hacer al respecto es que, mientras el uso del mecanismo – tanto en cantidad de operaciones como en millones de reales – es bastante asimétrico entre Argentina y Brasil, es mucho más parejo entre este y Uruguay, a pesar (justamente a causa) de una mayor asimetría entre sus economías. Este comentario no es menor dado el propósito del SML: compensar pagos. Cuanto más desigual la relación, menos sentido asume el mecanismo.

Al leer la tercer columna de la tabla 9 (operaciones SML), que representa los importes de exportaciones de un país a otro que se realizan por esta vía, se observa que, a pesar de funcionar más tiempo este mecanismo entre Argentina y Brasil y a pesar de existir un fuerte flujo comercial, es muy desigual la utilización del sistema de monedas locales entre ambos. Si consideramos los

104 En caso de querer consultar los convenios de implementación del SML entre los bancos centrales de: i) Argentina y Brasil, acceder a www.bcra.gob.ar/Pdfs/SistemasFinancierosYdePagos/Convenio_SML_Brasil.pdf; ii) Brasil y Uruguay, www.bcu.gub.uy/Sistema%20de%20Pagos/Sistema_Pagos_Moneda_Local/Convenio-Brasil.pdf; iii) el de Argentina y Uruguay www.bcra.gob.ar/Pdfs/SistemasFinancierosYdePagos/Convenio_SML_Uruguay.pdf; iv) Paraguay y Uruguay www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/CM%202015/15850.pdf; v) Paraguay y Brasil www.bcb.gov.br/rex/sml/Convenio-SML-BCB-BCP.pdf.

millones de reales cursados durante todo el periodo (2008-2016), vemos que Brasil lo ha hecho con 15.484 millones mientras que Argentina con 115 millones, es decir, Brasil ha operado unas 134 veces más en valores absolutos. Por su parte, con Uruguay viene siendo más simétrica la relación, 53 millones de reales en dirección hacia Uruguay y 46 millones hacia Brasil, o sea, el uso de Brasil es apenas un 15% superior.

Tabla 9 – SML: Operaciones cursadas entre Brasil-Argentina (2008-2016) y Brasil-Uruguay (2015-2016), en millones de reales.

SML BRASIL – ARGENTINA								
Año	EXPORTACIONES BR → ARG				EXPORTACIONES ARG → BR			
	Número operaciones	Operaciones SML (a)	Total Export (b)	% uso SML (a/b)	Número operaciones	Operaciones SML (a)	Total Export (b)	% uso SML (a/b)
2008	31	10	32.255	0,03%	10	1	24.318	0,01%
2009	1.163	451	25.486	1,77%	72	4	22.684	0,02%
2010	3.353	1.253	32.583	3,84%	40	9	25.390	0,04%
2011	4.870	1.623	38.018	4,27%	50	9	28.993	0,03%
2012	7.431	2.278	35.335	6,45%	83	17	32.310	0,05%
2013	9.041	2.581	42.809	6,03%	47	11	34.807	0,03%
2014	9.190	2.313	33.688	6,87%	38	5	32.746	0,02%
2015	10.788	2.504	44.228	5,66%	38	38	34.897	0,11%
2016	8.264	2.470	45.671	5,41%	34	22	22.249	0,10%
Total	54.131	15.484	330.072	--	412	115	258.396	--

SML BRASIL – URUGUAY								
Año	EXPORTACIONES BR → UY				EXPORTACIONES UY → BR			
	Número operaciones	Operaciones SML (a)	Total Export (b)	% uso SML (a/b)	Número operaciones	Operaciones SML (a)	Total Export (b)	% uso SML (a/b)
2015	115	12	9.422	0,13%	22	15	3.920	0,39%
2016	278	41	9.342	0,44%	105	31	2.936	1,06%
Total	393	53	18.764	--	127	46	6.856	--

Elaboración propia. Fuente: Banco Central do Brasil. Observación: los datos de las exportaciones se encuentran disponibles en dólares, lo que llevó a que fueran calculadas en reales según el valor promedio del real para cada año calendario según cotización del BCB a modo de que los datos fuesen comparables en esta tabla.

No se encontró información sobre el tipo de empresas que utiliza este sistema, para ver si ha sido (o no) eficiente para incluir aquellas más pequeñas de la región en el intercambio comercial. De cualquier manera, el SML no se limita apenas a ese fin, lo cual lo diferencia del CCR. Entre algunas de las diferencias podemos mencionar que en el SML también está admitido el pago de “beneficios previsionales de ciudadanos de uno de los países residentes permanentes en el territorio del otro” (BCRA, 2014, p.2). Es decir, actualmente Argentina, Brasil y Uruguay se permiten el pago de jubilaciones y pensiones de ciudadanos nacidos en uno de esos tres países y que

resida de forma permanente en alguno de los otros dos. El convenio SML entre Brasil-Uruguay es todavía más amplio respecto al de Brasil con Argentina, ya que en la cláusula que refiere a los tipos de pagos que serán admitidos, se puede leer: “se admitirán en el SML pagos relativos a operaciones de cualquier naturaleza entre personas físicas o jurídicas, residentes, domiciliadas o con sede en el Uruguay o en el Brasil” (BCU, 2014, p.3). Esto significa que en el convenio Brasil-Uruguay se extienden las operaciones a inversiones directas y el pago de rentas por estas inversiones. Si por ejemplo existe una empresa transnacional (persona jurídica) con sede en Brasil, la misma está autorizada a operar vía SML con Uruguay.

3.4.4 Sistema Único de Compensación Regional de Pagos (Sucre)

Al igual que los otros instrumentos, el Sucre también se propone fomentar el intercambio comercial en monedas locales. A diferencia del resto, esta iniciativa funciona entre algunos miembros del ALBA. Su surgimiento se da en el marco de crisis del capitalismo en 2008, con el objetivo justamente de abandonar, paulatinamente, el uso del dólar para los pagos del comercio intrarregional. Nace entonces en noviembre de 2008, durante la III Cumbre Extraordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno del ALBA-TCP y comienza a operar en 2010.

La lógica de funcionamiento es parecida a las anteriores: los pagos y cobros canalizados por este sistema se realizan en monedas locales – excepto Ecuador que usa el dólar – y los bancos centrales liquidan operaciones, semestralmente, con una moneda virtual llamada Sucre.

El Sucre, en cuanto unidad de cuenta común, es calculado en función de varios parámetros de los países miembros, como el PBI, comercio intrarregional y extrarregional anuales, así como el peso relativo de cada moneda local en la canasta de monedas (la cual también incluye divisas internacionales). Actualmente un Sucre equivale a (aproximadamente) 1,25 dólares¹⁰⁵.

Pues bien, la utilización del Sucre tuvo un punto máximo en 2012 en términos de valor de las transacciones y posteriormente asumió una fuerte tendencia a la baja. Nos animamos a afirmar que uno de los factores que podría explicar este descenso es la crisis económica en Venezuela. Las tablas 10 y 11 presentan parte de la información disponible sobre el Sucre, la cual es más abundante respecto a los otros sistemas de pagos. Varias observaciones surgen rápidamente a la vista: i) que el sistema es utilizado preferentemente por empresas privadas; ii) entre los sectores económicos lo que más se comercializa son los bienes de consumo (aceite de palma, atún, azúcar, leche y nata, entre otros) que para todos los años superan la mitad de las operaciones; iii) que Venezuela es sin dudas el país que más utiliza/aprovecha al sistema.

¹⁰⁵ El Sucre está registrado como moneda en el sistema internacional. Así como el dólar es USD 840 y el real brasileño es BRL 986, el código del Sucre es XSU 994.

Tabla 10 – Sucre: operaciones, usuarios y sectores económicos, 2011-2015

Operaciones tramitadas en SUCREs					
	2011	2012	2013	2014	2015
En número	431	2.647	2.094	884	752
En sucres (millones)	216,1	852,1	727,2	398,6	276,9
Operaciones según categoría de usuarios (en %)					
	2011	2012	2013	2014	2015
Privada	72,3	92,1	96,9	83,6	91,9
Pública	14,9	6,8	0,6	16,4	7,6
Mixta	12,8	1,1	2,5	0,0	0,5
Operaciones por sectores económicos (en %)					
	2011	2012	2013	2014	2015
Agrícola	20,0	13,0	2,9	8,7	27,9
Bienes de consumo	53,0	50,0	63,5	84,7	61,1
Industria	27,0	37,0	33,6	6,6	11,1

Elaboración propia. Fuente: Informes de gestión del Consejo Monetario Regional del Sucre, de 2011 a 2015. Disponibles en: <http://www.sucrealba.org/index.php/descargas/informes-de-gestion-del-cmr>

Tabla 11 – Sucre: participación de los países sobre total de transacciones

Importaciones por país (en %)					
	Venezuela	Ecuador	Bolivia	Cuba	Nicaragua
2010	60,7	37,3	1,1	0,9	0,0
2011	83,6	15,9	0,4	0,0	0,0
2012	92,8	7,1	0,1	0,0	0,0
Operaciones tramitadas (en %)					
	Ecuador/Venezuela	Nicaragua/Venezuela	Bolivia/Venezuela	Cuba/Ecuador	Cuba/Venezuela
2013	95,8	0,2	3,3	0,6	0,1
2014	84,0	0,0	11,0	4,0	0,0
2015	80,5	6,8	10,7	2,0	0,0

Elaboración propia. Fuente: Informes de gestión del Consejo Monetario Regional del Sucre. Disponibles en: <http://www.sucrealba.org/index.php/descargas/informes-de-gestion-del-cmr>

Vemos que en general es muy bajo el comercio intrarregional entre los miembros del Sucre. De hecho, hay una tendencia a que estos representen cada vez una menor proporción sobre el total del comercio, a excepción de Cuba, quien aumenta la participación de estos países como destino para sus exportaciones. Sin embargo, se observa que han aumentado las operaciones que se realizan vía Sucre entre los miembros, al punto de superar el 50% en 2013, tal como colocado en tabla 12¹⁰⁶.

Es decir, si bien el ALBA-TCP no se plantea entre sus directrices al comercio como un fin en sí mismo, por considerar que una verdadera integración no puede ser dirigida por el mercado, resulta interesante observar que buena porción del comercio efectuado entre los miembros del Sucre se haga vía este mecanismo. Sin dudas es Venezuela el que imprime la dinámica al empleo de este

sistema de compensación, tal como puede concluirse al leer la tabla 11.

Tabla 12 – Sucre: Comercio entre miembros, en miles de dólares y en %

EXPORTAC. BOLIVIA:	2010	2011	2012	2013	2014
Al mundo	6.966.052	9.145.764	11.814.578	12.251.725	12.899.078
A miembros SUCRE	408.143	376.570	532.900	312.533	233.139
%	5,9%	4,1%	4,5%	2,6%	1,8%
EXPORTAC. CUBA:	2010	2011	2012	2013	2014
Al mundo	4.914.000	6.440.000	5.899.000	5.566.000	5.187.000
A miembros SUCRE	219.101	427.307	489.231	371.809	336.789
%	4,5%	6,6%	8,3%	6,7%	6,5%
EXPORTAC. ECUADOR:	2010	2011	2012	2013	2014
Al mundo	17.489.907	22.322.335	23.764.737	24.750.931	25.724.433
A miembros SUCRE	1.074.246	1.526.465	1.063.308	534.711	632.133
%	6,1%	6,8%	4,5%	2,2%	2,5%
EXPORTAC. NICARAGUA:	2010	2011	2012	2013	2014
Al mundo	1.847.629	2.280.872	4.550.647	4.594.148	4.973.501
A miembros SUCRE	253.465	310.027	447.776	387.852	396.124
%	13,7%	13,6%	9,8%	8,4%	8,0%
EXPORTAC. VENEZUELA:	2010	2011	2012	2013	2014
Al mundo	2.649.010	3.231.567	2.922.716	2.231.879	2.738.510
A miembros SUCRE	77.020	151.915	103.626	21.949	15.515
%	2,9%	4,7%	3,5%	1,0%	0,6%
Total comercio intrarregional	2.031.975	2.792.284	2.636.841	1.628.854	1.613.700
Total operaciones vía Sucre	12.635	270.329	1.065.850	908.950	497.164
%	0,6%	9,7%	40,4%	55,8%	30,8%

Elaboración propia. Fuentes: datos de Bolivia tomados del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia; datos de Ecuador y Venezuela provienen del Sistema de Comercio Exterior de ALADI; datos de Nicaragua fueron tomados del Banco Central de Nicaragua y los datos de Cuba se consideraron por reflejo (tomando las importaciones de los otros países con origen en Cuba) y del Banco Mundial.

CONSIDERACIONES FINALES

Este trabajo es expresión de la formación académica que me ha brindado la Unila en sus más diversos espacios de debate, principalmente en aquellos donde reina la dialéctica. También es expresión de muchas inquietudes, principalmente aquellas vinculadas a las posibilidades históricas que podemos y debemos construir. Esta disertación pretende contribuir con las discusiones sobre integración latinoamericana, desde un lugar humilde pero que se propone crítico.

Pues bien, a continuación se destacarán algunas consideraciones que surgen del conjunto del trabajo, las cuales no son en absoluto definitivas, sino resultado de una primera aproximación al estudio de procesos tan complejos.

En el primer capítulo se presentó la caracterización del capitalismo dependiente de acuerdo con la teoría marxista de la dependencia. Ese ejercicio surge de la síntesis de lecturas realizadas en disciplinas durante la graduación junto con las inmensas contribuciones teóricas y políticas del grupo de estudios de teorías de la dependencia. En esa primera parte del trabajo se defiende que es en el seno de la economía colonial donde se gestan los principales trazos de la estructura dependiente. Con el fin de esas relaciones de subordinación, América Latina ingresa en la división internacional del trabajo, como economía exportadora de alimentos, materias primas y metales. Esa participación desigual en el esquema internacional, provoca un intercambio que también es desigual. Según Marini (1973), esto expone una contradicción fundamental que arroja como resultado la agudización de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia en las economías dependientes. Esa tendencia se contrarresta en el plano de la producción, mediante la superexplotación de la fuerza de trabajo, categoría propia del capitalismo dependiente al punto de ser un elemento medular y constituirse, de acuerdo con los principales referentes teóricos de esta corriente del pensamiento, como el fundamento de la dependencia.

Captar el movimiento de la historia y sus especificidades nos llevó a estudiar en el segundo capítulo los procesos de integración, entendidos como procesos históricos que hacen parte de la unidad mundial del capital. Allí se presentan las diferentes “ondas” de integración – se sistematizan los análisis de Marini (1992) y Souza (2012) al respecto – desde los tiempos de las independencias políticas hasta la actualidad, resaltando las contradicciones que cada proceso trae consigo. Anteriormente, en la sección primera, se formularon dos caracterizaciones de (modelos de) integración que resultan antagónicas entre sí: una competitiva, correspondiente al modelo vigente, y una solidaria o alternativa, la cual sería inviable en los marcos del capitalismo dependiente. Por último se levantaron algunas reflexiones sobre integración regional desde la TMD: de cómo se acentúa una división regional del trabajo y el papel que cumple el capital instalado en Brasil al

apostar a la internacionalización; la tendencia de que China se consolide como uno de los principales socios comerciales de la región, acentuando la reprimarización de las economías dependientes y la transferencia de valor, así como reforzando la lógica perversa del ciclo del capital, separando de forma progresiva la estructura productiva de las necesidades de consumo de las poblaciones que aquí (sobre)vivimos. Asimismo se coloca la disyuntiva “integración o dependencia”, haciendo analogía a las banderas levantadas durante las luchas por la independencia en el Río de la Plata, de “libertad o muerte”. Entendemos que el proceso de ruptura o superación de la dependencia debe contar, necesariamente, con la integración regional como una de sus piezas centrales.

El tercer y último capítulo intentó demostrar, mediante un análisis más concreto, la relación dialéctica que existe entre capitalismo dependiente e integración. Allí se presentaron contradicciones observadas a lo largo de los cuatro ejes que componen la cara económica de la integración: a nivel productivo, de infraestructura, comercial y financiero. Si bien se identifican potencialidades en ciertos procesos, se observa al mismo tiempo la imposibilidad de avanzar en dirección a la cooperación solidaria dado que no es compatible con la lógica del capital. En ese sentido es necesario dejar claro que, a nuestro entender, no es que el capitalismo dependiente impida la integración. De hecho, este la promueve. La pregunta es: ¿qué tipo de integración? Y la respuesta que encontramos es: la competitiva.

Un caso que ejemplifica la integración competitiva es la integración energética, tal como demostrado en el capítulo tercero. Durante las décadas de 1970 a 1990, es decir, en contexto de dictaduras y neoliberalismo en América Latina, se promovieron iniciativas de este tipo, como por ejemplo la construcción de la represa hidroeléctrica Itaipú (entre Brasil y Paraguay) y la construcción del gasoducto Gasbol (entre Brasil y Bolivia). Eso fue posible, entre otras razones, porque los estados crearon condiciones favorables para la acumulación de capital de las empresas involucradas en esos proyectos, directa o indirectamente. Contar con inmensos recursos, tal como colocado en el capítulo tercero, pero en el marco de economías reprimarizadas provoca que se acentúen los mecanismos de transferencia de valor. Un caso evidente es el de los hidrocarburos: se exporta crudo y se importa refinado, principalmente desde Estados Unidos. ¿Por qué no apostar, por ejemplo, a la construcción de refinerías capaces de abastecer la demanda de la región? Este proceso no sólo contribuiría – desde que formulado bajo otras condiciones – en la conquista de soberanía energética, sino que además promovería toda una serie de proyectos en torno a la ciencia, tecnología, industria e infraestructura. Asimismo se comentó cómo los procesos de privatización y desnacionalización limitan avanzar hacia otro tipo de cooperación en el marco del capitalismo dependiente, donde opera la lógica de la ganancia por sobre cualquier interés público y social.

En el plano de la integración comercial se sacan dos grandes conclusiones: por un lado se verifica la tendencia decreciente del comercio intrarregional y por otro la rápida escalada de China como uno de los principales socios comerciales, ubicándose en primer lugar para cinco países suramericanos y en segundo lugar para los otros cinco. Es decir, se reproduce la división internacional del trabajo pero con una nueva potencia y además se verifica una división regional del trabajo con la emblemática participación de Brasil en ese proceso.

Es posible percibir que los mecanismos de integración monetaria presentan potencialidades que contribuirían en futuros procesos que se propongan superar la utilización de un patrón monetario internacional. Sin embargo, lo que sucede actualmente es que estos mecanismos están siendo subutilizados, al punto de perder el sentido de ser en algunos casos. De hecho terminan siendo funcionales a nivel operativo apenas durante periodos de crisis, ayudando a la apariencia de las balanzas de pagos, las cuales expresan otros problemas que son de carácter estructural, vinculados principalmente a la transferencia de valor. Quizás el Sucre sea el instrumento más interesante, si pensamos que su uso podría reducir el impacto de la moneda externa; sin embargo, no deja de ser una especie de equivalente general para garantizar la realización de mercaderías en el marco del capitalismo.

Evidentemente no se agotan aquí las respuestas ni las preguntas, al punto de que nos quedan muchas por responder y para hacerlo podría dedicarse un trabajo exclusivamente para ese fin. Por ejemplo, entre las interrogantes vinculadas a la integración financiera surgen las siguientes: ¿por qué Brasil y Argentina no forman parte del FLAR? ¿Por qué no se avanzó con el Banco del Sur? ¿Cuál es la situación del Banco del Alba? ¿Sería acaso viable la existencia de estas instituciones en los marcos del sistema financiero vigente?

En el plano de la integración productiva también notamos varias limitaciones, como el uso corporativo del territorio por parte de grandes empresas, las cuales aprovechan las ventajas (infraestructura, aranceles, subsidios, mercados) de operar dentro de bloques de integración. Allí los ejemplos varían desde el agronegocio sojero a la industria automotriz. Para cualquiera de los dos casos es destacado el lugar que ocupan las empresas extranjeras sobre el total de exportaciones en varios países de la región.

En líneas generales comprobamos que los rumbos que tomó la integración en el marco del capitalismo dependiente, específicamente a lo largo de estas últimas tres décadas, están caracterizados por: proceso comandado por grandes empresas, internacionalización del capital brasileño en la región, patrón de comercio intrarregional asimétrico, pauta exportadora generalmente compuesta por productos primarios o manufacturas basadas en recursos naturales y surgimiento de China entre los principales destinos de exportación. Es decir, se observa un

panorama en el que se refuerza el intercambio desigual mediante una especialización productiva desigual, consolidando una división regional del trabajo, la cual también es desigual.

Pues bien, en definitiva constatamos que sí existe una integración competitiva y que para apostar a otro tipo de integración regional, solidaria o por lo menos alternativa, que desafíe la estructura del capitalismo dependiente, debe apostarse en primer lugar – o conjuntamente – a la ruptura con la dependencia y a construir relaciones sociales de producción superiores, socialistas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS. **Anuário estatístico brasileiro de petróleo, gás natural e biocombustíveis 2016**. Rio de Janeiro, Brasil, 2016. Disponible en: <http://www.anp.gov.br>

ALADI. **Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos. Cooperación Financiera y Monetaria en la ALADI**. 2014. Disponible en: <http://www.aladi.org>

ALBA. **Declaración conjunta**. La Habana, Cuba, 2004. Disponible en: <http://www.cuba.cu/gobierno/discursos/2004/esp/d141204e.html>

AMARAL, Marisa Silva. **A investida neoliberal na América Latina e as novas determinações da dependência**. Dissertação (mestrado), IE-UFU, Uberlândia, 2006.

AMARAL, Marisa Silva. **Neoliberalismo na América Latina e a nova fase da dependência**. V Coloquio Internacional Marx-Engels. Campinas, 2007. Disponible en: http://www.unicamp.br/ce marx/anais_v_coloquio_arquivos/arquivos/comunicacoes/gt3/sessao4/Marisa_Amaral.pdf

AMARAL, Marisa Silva; CARCANHOLO, Marcelo Dias. Superexploração da força de trabalho e transferência de valor: fundamentos da reprodução do capitalismo dependente. In: FERREIRA, C.; OSORIO, J.; LUCE, M. **Padrão de reprodução do capital**. São Paulo: Boitempo, 2012.

APONTE GARCÍA, Maribel. **El nuevo regionalismo estratégico: los primeros diez años del ALBA-TCP**. 1ª ed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO, 2014.

ARRIZABALO MONTORO, Xabier. **Capitalismo y economía mundial**. 1ª ed. Madrid, 2014.

AVELLANEDA, M. Belén; ARAYA, M. Elena; BRENNAN, Cecilia; ESCOBEDO, Ariadna; PÉREZ, Laura; TERRERA, Talia. **MERCOSUR Automotriz: desafíos y dilemas**. Centro Argentino de Estudios Internacionales, 2006. Disponible en: http://www.caei.com.ar/sites/default/files/working_paper_ndeg_11.pdf

BACELAR de ARAÚJO, Tânia. Dinâmica regional brasileira e integração competitiva. **Anais do VII Encontro Nacional da ANPUR**, 1997, vol.2. Disponible en: <http://unuhospedagem.com.br/revista/rbeur/index.php/anais/article/viewFile/1729/1700>

BAMBIRRA, Vânia. **O capitalismo dependente latino-americano**. 2ª ed. Florianópolis: Insular, 2013 [1974].

BAMBIRRA, Vânia. **Teoría de la dependencia: una anticrítica**. 1978. Disponible en: www.amauta.lahaine.org

BARRIOS, Miguel Ángel. Del unionismo hispanoamericano al integracionismo político latinoamericano. In: BRICEÑO RUIZ, José; RIVAROLA PUNTIGLIANO, Andrés; CASAS GRAGEA, Ángel M (Eds.). **Integración latinoamericana y caribeña. Política y economía**. Madrid: FCE, 2012.

BCRA. **Banco de la República Argentina y Banco Central de Brasil - Reglamento operativo del sistema de pagos en moneda local.** Buenos Aires, 2014. Disponible en: www.bcra.gob.ar/Pdfs/SistemasFinancierosYdePagos/Reglamento_SML_Brasil.pdf

BCRA. **Banco de la República Argentina y Banco Central del Uruguay - Convenio del sistema de pagos en moneda local.** Buenos Aires, 2015. Disponible en: www.bcra.gob.ar/Pdfs/SistemasFinancierosYdePagos/Convenio_SML_Uruguay.pdf

BCU. **Convenio del sistema de pagos en moneda local entre la República Oriental del Uruguay y la República Federativa del Brasil.** Montevideo, 2014. Disponible en: www.bcu.gub.uy/Sistema%20de%20Pagos/Sistema_Pagos_Moneda_Local/Convenio-Brasil.pdf

BCV. **Anuario 2007-2013, Estadísticas del Sector Externo.** Noviembre, 2015. Disponible en: www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/anuasectorexterno07-13.pdf?id=458

BERNARDES, Adriana. **América Latina: globalização e integração regional. O Mercosul e o novo recorte territorial.** Revista do Departamento de Geografia, São Paulo, Nº 11, 1997.

BETHELL, Leslie (Org.). **Historia da América Latina: Da independência a 1870.** 1ª ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo; Brasília, DF – Fundação Alexandre de Gusmão, 2009.

BIONDI, Aloysio. **O Brasil privatizado: um balanço do desmonte do Estado.** São Paulo : Editora Fundação Perseu Abramo, 2003.

BORGES, Rodrigo Emmanuel Santana. **Intercambio Desigual, Transferencia de Valor y Renta de la Tierra: Contribuciones en torno a polémicas inconclusas desde la perspectiva de la teoría marxista de la dependencia.** Anales de las IX Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas — UNC, Córdoba, Argentina. 2016. Disponible en: www.sociedadekonomiacritica.org

BOSSI, Fernando. **Diez puntos para entender el ALBA.** In: Cuadernos para la emancipación, Nº 35, ps. 21-26. Caracas, 2009. Disponible en <http://es.calameo.com/read/0000308519e163c70717b>

BRICEÑO RUIZ, José. **La integración regional en América Latina y el Caribe. Procesos históricos y realidades comparadas.** Venezuela: Universidad de los Andes, 2007.

BRICEÑO RUIZ, José. **La Iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano.** Revista Nueva Sociedad, n.228, julio-agosto, 2010a, ps. 44-59. Disponible en www.nuso.org/articulo/la-iniciativa-del-arco-del-pacifico-latinoamericano-un-nuevo-actor-en-el-escenario-de-la-integracion-regional

BRICEÑO RUIZ, José. **UNASUR y las nuevas transformaciones del regionalismo suramericano.** Mundo Nuevo: Revista de Estudios Latinoamericanos, Caracas, Venezuela. Año II, Número 4, Parte 1 (Julio-Diciembre) 2010b. Disponible en: <http://www.iaea.usb.ve/mundonuevo/revistas/numero4A.html>

BRICEÑO RUIZ, José. **Autonomía y desarrollo en el pensamiento integracionista latinoamericano.** In: BRICEÑO RUIZ, José; RIVAROLA PUNTIGLIANO, Andrés; CASAS GRAGEA, Ángel M (Eds.). **Integración latinoamericana y caribeña. Política y economía.** Madrid: FCE, 2012.

BRICEÑO RUIZ, José. **Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina**. Revista Estudios Internacionales, n.175, ps.9-39, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, 2013.

BRITISH PETROLEUM. **BP Statistical review of world energy, 2016**. Londres, 2016. Disponible en: www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf

BRUCKMANN, Mónica. **Recursos Naturales y la Geopolítica de la Integración Sudamericana**. Lima: Instituto Perumundo; Fondo Editorial J.C.Mariátegui, 2012.

BRUCKMANN, Mónica. **Recuperando el espíritu de Bandung. China y la integración latinoamericana**. In: MARTINS, Carlos Eduardo (Coord.). Los retos de la integración y América del Sur, ps.107-134. 1ª ed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO, 2013.

CARCANHOLO, Marcelo Dias. **Integração Regional dentro de uma Estratégia Alternativa de Desenvolvimento**. Revista Aportes, BUAP, Año XVII, N° 45, ps.77-94. Puebla, 2012. Disponible en: www.eco.buap.mx/aportes/revista/

CARCANHOLO, Marcelo Dias. **(Im)precisiones acerca de la categoría superexplotación de la fuerza de trabajo**. Razón y Revolución. 2013, N° 25. Disponible en: <http://revistaryr.org.ar>

CARCANHOLO, Marcelo Dias; SALUDJIAN, Alexis. **Integración latinoamericana, dependencia a China y subimperialismo brasileño en América Latina**. Revista Mundo Siglo XXI, CIECAS-IPN, N° 29, vol. VIII, 2013, ps. 43-62. Disponible en: www.mundosiigloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v08/29/03.pdf

CARCANHOLO, Marcelo Dias; CORRÊA, Hugo Figueira. Uma teoria da superexploração da força de trabalho em Marx? Um Marx que nem mesmo ele tinha percebido. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, N° 44, ps. 9-30, Junho-Setembro 2016.

CARCANHOLO, Reinaldo. Renda da terra: uma concreção teórica necessária. **Revista de Economia Política**, São Paulo, vol. 4, N° 4, ps.108-123, outubro-dezembro, 1984. Disponible en: <http://www.rep.org.br/pdf/16-6.pdf>

CARCANHOLO, Reinaldo A. **Elementos básicos da teoria marxista do valor**. (Sin año) Disponible en: https://moodle.ufsc.br/pluginfile.php/934139/mod_resource/content/1/elementos%20b%C3%A1sicos2.pdf

CARRERA, Juan Iñigo. **Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria 1882-2007**. Centro para la Investigación como Crítica Práctica. Buenos Aires, 2008. Disponible en: <http://www.cicpint.org/Investigaci%C3%B3n/JIC/Argentina/Assets/JIC%20documento%20renta%20cicp%202008.pdf>

CARRERA, Juan Iñigo. **La unidad mundial de la acumulación de capital en su forma nacional históricamente dominante en América Latina. Crítica de las teorías del desarrollo, de la dependencia y del imperialismo**. Centro para la Investigación como Crítica Práctica. Buenos Aires, 2008a. Disponible en: <http://www.cicpint.org/Investigaci%C3%B3n/JIC/Sobre%20las%20determinaciones/Assets/I%C3%B3igo%20Carrera%20SEPLA%202008.pdf>

CEPAL. **El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad.** 1994. Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/7/4377/lcg1801e.htm>

CEPAL. **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe.** 2001. Disponible en: www.repositorio.cepal.org

CEPAL. **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe.** 2014. Disponible en: www.repositorio.cepal.org

CIFARELLI, Viviana. **El Proceso de la Privatización del Sector de la Energía Eléctrica en la Argentina. De la Privatización a la Consolidación de la Reforma.** Taller de Estudios Laborales. Buenos Aires, Argentina, 2000. Disponible en: www.tel.org.ar/spip/lectura/privenergarg.html

COSTA, Darc (Org.). **América do Sul. Integração e infraestrutura.** Editora Capax Dei. Rio de Janeiro, 2011.

COUTO, Leandro Freitas; PADULA, Raphael. Integração da infraestrutura na América do Sul nos anos 2000: Do regionalismo aberto às perspectivas de mudança. *In: Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe.* 2012.

DACHEVSKY, Fernando. **La renta de la tierra petrolera y sus efectos en la acumulación de capital. El caso venezolano (1970-2010).** Tesis (Maestría), Buenos Aires, UBA, 2011.

DACHEVSKY, Fernando; KORNBLIHTT, Juan. **Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera.** Instituto de investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Argentina. 2011. Disponible en: <http://www.iigg sociales.uba.ar>

DAMICO, Andrea. **El Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI como una herramienta de facilitación del comercio ante la crisis internacional.** Revista de Derecho, Universidad de Montevideo, Año X (2011), N° 20, ps. 185-225. Disponible en: <http://revistaderecho.um.edu.uy/wp-content/uploads/2012/10/DERECHO-20.pdf>

DI FILIPPO, Armando. **Transnacionalización e integración productiva en América Latina.** Revista de la CEPAL, N° 57, diciembre 1995, Chile. Disponible en: www.cepal.org/es/publicaciones

DONGHI, Halperin. **História da América Latina.** 4ª edição. Rio de Janeiro: Paz e terra, 1975.

DOS SANTOS, Theotônio. **Imperialismo y dependencia.** México: Ediciones Era, 1978.

DOS SANTOS, Theotônio. **A Teoria da Dependência: Balanço e Perspectivas.** Civilização Brasileira. Rio de Janeiro, 2000.

DOS SANTOS, Theotônio. **A estrutura da dependência.** Revista Sociedade Brasileira de Economia Política, São Paulo, N° 30, ps.5-18, outubro, 2011.

DULCI, Tereza Spyer. **As conferências pan-americanas (1889 a 1928)**. São Paulo: Alameda, 2013.

FDC (Fundação Dom Cabral). **Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras 2015**. Nova Lima, Minas Gerais, Brasil. 2015. Disponible en: www.fdc.org.br

FERNANDES, Florestan. **Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina**. 2ª edição. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

FERREIRA, Carla; OSORIO, Jaime; LUCE, Mathias. **Padrão de reprodução do capital**. São Paulo: Boitempo, 2012.

FLAR. **Construyendo un Fondo Latinoamericano de Reservas. Los 35 años del FLAR**. Bogotá, 2014.

FLAR. **Presentación**. Bogotá, 2016.

FOLHA DE S.PAULO. “Não somos próximos a partido nenhum”, afirma dono da JBS. Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2016/10/1824087-nao-somos-proximos-a-partido-nenhum-afirma-dono-da-jbs.shtml>. Acceso 19/10/2016.

FURTADO, Celso. **Formação econômica da América Latina**. Rio de Janeiro: Lia, 1969.

GADELHA, Regina. **A lei de terras (1850) e a abolição da escravidão. Capitalismo e força de trabalho no Brasil do século XIX**. Revista História, Nº 120, ps.153-162, jan/jul. 1989, São Paulo.

GAROFALI, Angela; ARABEITY, Nicole. **Alianza del Pacífico: ¿un caso de integración profunda?** Revista Densidades, Nº 18, ps.35-58. Buenos Aires, Argentina, 2015. Disponible en: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15915.pdf>

GOMES JÚNIOR, Evaldo; ARUTO, Pietro Caldeirini. **Considerações sobre a apropriação de renda da terra agrícola nas economias dependentes: apontamentos para o Brasil**. Anales de las IX Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas — UNC, Córdoba, Argentina. 2016. Disponible en: www.sociedadecriticacritica.org

GONZÁLEZ, Erika; RAMIRO, Pedro. **Resistir a las transnacionales: los movimientos sociales frente a las grandes corporaciones en Europa y América Latina**. In: Empresas transnacionales en América Latina, ps. 234-259. Editado por Universidad del país Vasco, Hegoa y Omel. Bilbao, 2013.

GUNDER FRANK, Andre. **Capitalismo y subdesarrollo en América Latina**. CEME - Centro de Estudios Miguel Enríquez, Archivo Chile, 2005 [1965]. Disponible en: http://www.archivochile.cl/Ideas_Autores/gunderfa/gunderfa0006.pdf

GUNDER FRANK, Andre. **El desarrollo del subdesarrollo**. Revista Pensamiento Crítico, Habana, Nº 7, agosto, 1967. Disponible en: <http://www.filosofia.org/rev/pch/1967/n07p159.htm>

GUNDER FRANK, Andre. **Latinoamérica: subdesarrollo capitalista o revolución socialista**. Revista Pensamiento Crítico, Habana, n.13, febrero, 1968. Disponible en: <http://www.filosofia.org/rev/pch/1968/pdf/n13p003.pdf>

HARVEY, David. El “nuevo” imperialismo: acumulación por desposesión. **Socialist register 2004**. Buenos Aires: CLACSO, ps.99-129, 2005.

HARVEY, David. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo. Annablume, 2005.

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES (IAEN). **El maestro en rojo y negro**. 1ª ed. Quito: Editorial IAEN, 2012. Disponible en: www.iaen.edu.ec

LUCE, Mathias Seibel. **O subimperialismo brasileiro revisitado: a política de integração regional do governo Lula (2003-2007)**. Dissertação (Mestrado). UFRGS, Porto Alegre, 2007.

LUCE, Mathias Seibel. **A teoria do subimperialismo em Ruy Mauro Marini: contradições do capitalismo dependente e a questão do padrão de reprodução do capital. A história de uma categoria**. Tese (Doutorado). UFRGS / IFCH, Porto Alegre, 2011.

MALAMUD, Andrés. **Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional**. Norteamérica. Revista Académica del CISAN-UNAM, v.6, N° 2, julio-diciembre, 2011, ps.219-249. Centro de Investigaciones sobre América del Norte, Distrito Federal, México. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193722773008>

MARINI, Ruy Mauro. **La “interdependencia” brasileña y la integración imperialista**. 1965. Disponible en: http://www.marini-escritos.unam.mx/357_brasil_integracion_imperialista.html

MARINI, Ruy Mauro. **Subdesarrollo y revolución en América Latina**. 1968. Disponible en: http://www.marini-escritos.unam.mx/349_subdesarrollo_revolucion.html

MARINI, Ruy Mauro. **Subdesenvolvimento e revolução**. 3ª edição. Florianópolis: Insular, 2012 [1969].

MARINI, Ruy Mauro. **Dialéctica de la dependencia**. Ediciones Era, México, 11ª reimpresión, 1991 [1972]. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/024_dialectica_dependencia.html

MARINI, Ruy Mauro. **La acumulación capitalista dependiente y la superexplotación del trabajo**. 1972. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/043_acumulacion_superexplotacion.html

MARINI, Ruy Mauro. **En torno a Dialéctica de la dependencia**. 1973. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/025_en_torno_dialectica_dependencia.html

MARINI, Ruy Mauro. **La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo**. 1977. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/052_acumulacion_subimperialismo.html

MARINI, Ruy Mauro. **El ciclo del capital en la economía dependiente**. 1979. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/058_ciclo_capital_dependiente.html

MARINI, Ruy Mauro. **Marx y la teoría del capitalismo**. 1983. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/356_marx.html

MARINI, Ruy Mauro. **Geopolítica latino-americana**. 1985. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/066_geopolitica_latinoamericana.html

MARINI, Ruy Mauro. **América Latina en la encrucijada**. 1990. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/069_america_latina_encrucijada.html

MARINI, Ruy Mauro. **América Latina: dependência e integração**. 1ª ed. São Paulo: Editora Página Aberta Ltda., 1992.

MARINI, Ruy Mauro. **Dos momentos en la integración latinoamericana**. 1993. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/076_integracion_latinoamericana.html

MARINI, Ruy Mauro. **El concepto de trabajo productivo**. 1993a Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/078_trabajo_productivo.html

MARINI, Ruy Mauro. **Proceso y tendencias de la globalización capitalista**. 1995. Disponible en: www.marini-escritos.unam.mx/089_globalizacion_capitalista.html

MARINI, Ruy Mauro. La idea de la integración en América Latina. In: INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES (IAEN). **El maestro en rojo y negro**. 1ª ed. Quito: Editorial IAEN, 2012. Disponible en: www.iaen.edu.ec

MARTÍNEZ, José Honorio. **El gas de Bolivia: de la privatización a la nacionalización**. Revista de Historia Actual, Vol. 7, Núm. 7, 2009, ps.45-51.

MARTINS, Carlos Eduardo. A superexploração do trabalho e a economia política da dependência. In: SADER, Emir; DOS SANTOS, Theotonio (Coords.). **A América Latina e os desafios da globalização**. Rio de Janeiro: Ed. PUC-Rio; São Paulo: Boitempo Editorial, 2009.

MARTINS, Carlos Eduardo (Coord.). **Los retos de la integración y América del Sur**. 1ª ed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO, 2013.

MARTINS, Carlos Eduardo. **La integración regional en América Latina y sus desafíos contemporáneos**. Cuadernos del pensamiento crítico latinoamericano, N° 12, mayo 2014, segunda época. Disponible en: www.clacso.org.ar

MARX, Karl. **El capital. Crítica de la economía política**. 1ª edición. México: Siglo XXI, 1975 [1867].

MECON. **El proceso de privatizaciones en la argentina desde una perspectiva del balance de pagos**. Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, Ministerio de Economía, Argentina. Sin año. Disponible en: www.mecon.gov.ar/cuentas/internacionales/documentos

MERCOSUR. **Nomenclatura común del Mercosur (NCM) y Arancel externo común (AEC)**, 2012. Disponible en: <http://apc.mef.gub.uy/innovaportal/file/711/20/decreto-426-011-anexo-i.pdf>

MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto. **Argentina, Brasil y Estados Unidos. De la Triple Alianza al Mercosur**. 1ª ed. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma, 2004.

MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto. **La formación de los Estados en la Cuenca del Plata**. 1ª ed. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma, 2006.

OCAMPO, José Antonio (Comp.). **Cooperación financiera regional**. CEPAL, Santiago de Chile, 2006.

OSÓRIO, Helen. Estruturas socioeconômicas coloniais. In: WASSERMAN, Claudia (Coord.). **História da América Latina: cinco séculos**. 4ª edição. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2010.

OSORIO, Jaime. **Fundamentos del análisis social**. 1ª edición. Xochimilco: FCE, UAM , 2001.

OSORIO, Jaime. **Crítica de la economía vulgar. Reproducción del capital y dependencia**. Colección América Latina y el Nuevo Orden Mundial. México, 2004.

OSORIO, Jaime. Dependência e superexploração. In: SADER, Emir; DOS SANTOS, Theotonio (Coords.). **A América Latina e os desafios da globalização**. Rio de Janeiro: Ed. PUC-Rio; São Paulo: Boitempo Editorial, 2009.

OSORIO, Jaime. Padrão de reprodução do capital: uma proposta teórica. In: FERREIRA, Carla; OSORIO, Jaime; LUCE, Mathias. **Padrão de reprodução do capital**. São Paulo: Boitempo, 2012.

OSORIO, Jaime. **Estado, reproducción del capital y lucha de clases**. 1ª edición. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 2014.

OSORIO, Jaime. Sistema mundial e formas de capitalismo. A teoria marxista da dependência revisitada. **Revista Direito & Praxis**. Rio de Janeiro, v.7, Nº 13, p.494-539, 2016.

OURIQUES, Nildo. **Crise mundial e integração latino-americana**. 2012. Disponible en: www.diplomatique.org.br/artigo.php?id=1076 Acceso 08/06/2015

OXILIA DÁVALOS, Victorio Enrique . **Raízes Socioeconômicas da Integração Energética na América do Sul: análise dos projetos Itaipu Binacional, Gasbol e Gasandes**. Tese de Doutorado (Programa de Pós Graduação em Energia, EP, FEA, IEE e IF), Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

PADULA, Raphael. As visões dominantes sobre a integração regional. In: COSTA, Darc (Org.). **América do Sul. Integração e infraestrutura**. Editora Capax Dei. Rio de Janeiro, 2011.

PALIZA, Rosendo. **Impacto de las Privatizaciones en el Perú**. Estudios Económicos, Banco Central de Reserva del Perú, 1999, ps. 9-37. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/1999/Documento-Trabajo-07-1999.pdf>

PAZ, André da. Em busca da integração interna. In: COSTA, Darc (Org.). **América do Sul. Integração e infraestrutura**. Editora Capax Dei. Rio de Janeiro, 2011.

PEÑA, Ana Alicia. **La superexplotación de los trabajadores migrantes**. Mundo Siglo XXI, Núm. 24, Vol. VI, pp. 71-91. México, 2011.

POZO, José del. **Historia da América Latina e do Caribe: dos processos de independência aos dias atuais**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2009.

REGUEIRO BELLO, Lourdes María. Reconfiguración de los espacios de integración. In: **Los TLC en la perspectiva de la acumulación estadounidense. Visiones desde el Mercosur y el ALBA**. Buenos Aires, CLACSO, 2008, ps.261-313.

RIVAROLA PUNTIGLIANO, Andrés. Tres vertientes del pensamiento regionalista en Latinoamérica. In: BRICEÑO RUIZ, José; RIVAROLA PUNTIGLIANO, Andrés; CASAS GRAGEA, Ángel M (Eds.). **Integración latinoamericana y caribeña. Política y economía.** Madrid: FCE, 2012.

RUIZ CARO, Ariela. **E l proceso de privatizaciones en el Perú durante el período 1991-2002 .** Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social – ILPES, Chile, 2002. Disponible en: <http://archivo.cepal.org/pdfs/2002/S027489.pdf>

SADER, Emir; DOS SANTOS, Theotonio (Coords.). **A América Latina e os desafios da globalização.** Rio de Janeiro: Ed. PUC-Rio; São Paulo: Boitempo Editorial, 2009.

SANNÁ PINTO, Luiz Fernando. A Petrobras na América do Sul. In: **Governança global e integração da América do Sul.** IPEA. Brasília, 2011.

SANTOS, Marcelo. **O México como aliado dos EUA no projeto de integração das Américas.** Revista Brasileira de Política Internacional, N. 50 (2), 2007, ps.146-161.

SANTOS, Milton; ARROYO, Mónica. Globalização, regionalização: a proposta do Mercosul. In: **Industria e globalização da economia. Caderno técnico 24.** Brasília, Sesi-DN, 1997.

SCARLATO, F.C; SANTOS, M; DE SOUZA, M.A.A; ARROYO, M. (Orgs). **Globalização e espaço latino-americano.** São Paulo: Hucitec – Annablume – Anpur, 2002.

SCHMIDT, Benito Bisso. A Espanha e a América no final do século XV: o descobrimento e a conquista. In: WASSERMAN, Claudia (Coord.). **História da América Latina: cinco séculos.** 4ª edição. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2010.

SEABRA, Raphael Lana; GIMENEZ, Heloisa Marques. **Contra o “vazio teórico” da ALBA, uma análise propositiva a partir da lei do valor.** Revista de estudos e pesquisas sobre as Américas. V.9, N.1, ps.1-26, 2015.

SEVERO, Luciano Wexell. **Integração econômica e desenvolvimento da América do Sul: o Brasil e a desconstrução das assimetrias regionais.** Tese de doutorado, PEPI / IE / UFRJ, 2015.

SILVA, Luisa Maria Nunes de Moura; PINTO, Luiz Fernando Sanná; SOUZA, Nilson Araújo de. **Relações internacionais do Brasil e integração latino-americana.** Campo Grande, MS: Ed. UFMS, 2008.

SOTELO VALENCIA, Adrián. **Los rumbos del trabajo. Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI.** Universidad Nacional Autónoma de México, 2012.

SOUZA, Nilson Araújo de. **Teoria marxista das crises.** Editora Global. UFMS. 1992.

SOUZA, Nilson Araújo de. **Economia internacional contemporânea: da depressão de 1929 ao colapso financeiro de 2008.** São Paulo: Atlas, 2009.

SOUZA, Nilson Araújo de. **América Latina: as ondas da integração.** Revista OIKOS, Rio de Janeiro, vol.11, nº1, ps. 87-126, 2012. Disponible en: www.revistaoidos.org

SOUZA, Nilson Araújo de; SILVA, Luisa Maria Nunes de Moura e. **Integração contemporânea da América Latina: teoria e prática**. Monções: Revista de Relações Internacionais da UFGD, Dourados, v.2. n.3, ps. 144-165, jan./jun., 2013a. Disponible en: www.periodicos.ufgd.edu.br/index.php/moncoes

SOUZA, Nilson Araújo de; SILVA, Luisa Maria Nunes de Moura e. **A Teoria da Dependência e as novas formas de integração na América Latina: o caso da ALBA**. Resultado de investigación, GT 12 - Globalización, integración regional e subregional, XXIX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Santiago de Chile, 2013b. Disponible en www.actacientifica.servicioit.cl/biblioteca/gt/GT12/GT12_AraujoN.pdf

SVAMPA, Maristella. **Reconfiguraciones del clivaje Norte/Sur. Una mirada desde la geografía de la extracción**. Disponible en: http://www.cetri.be/IMG/pdf/maristella_svampa_46000_esp.pdf

SVAMPA, Maristella. «**Consenso de los Commodities**» y lenguajes de valoración en América Latina. Revista Nueva Sociedad, N. 244, marzo-abril de 2013, ps.30-46.

TITELMAN, Daniel. La cooperación financiera en el ámbito subregional: las experiencias de América Latina y el Caribe. In: OCAMPO, José Antonio (Comp.). **Cooperación financiera regional**. CEPAL, Santiago de Chile, 2006.

TRASPADINI, Roberta. **Questão agrária, imperialismo e dependência na América Latina: a trajetória do MST entre novas-velhas encruzilhadas**. Tese (Doutorado), UFMG / FAE, Belo Horizonte, 2016.

TRASPADINI, Roberta; STEDILE, João Pedro. **Ruy Mauro Marini. Vida e obra**. 2ª edição. São Paulo: Expressão Popular, 2011.

UNASUR-OLADE. **Unasur: un espacio que consolida la integración energética**. Ecuador, 2012. Disponible en: <http://biblioteca.olade.org/opac-tmpl/Documentos/old0235.pdf>

UNASUR-OLADE. **Potencial de recursos energéticos y minerales en América del Sur: coincidencias jurídicas hacia una estrategia regional**. Ecuador, 2013. Disponible en: <http://biblioteca.olade.org/opac-tmpl/Documentos/old0311.pdf>

URRUTIA, Miguel. **Breve historia del FLAR**. In: Construyendo un Fondo Latinoamericano de Reservas: los 35 años del FLAR. Guillermo Perry y otros. Bogotá: Fondo Latinoamericano de Reservas, 2014. Ps.195-200.

US Geological Survey. **Mineral commodity summaries 2016**. Reston, Virginia: 2016. Disponible en: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/index.html>

WASSERMAN, Claudia (Coord.). **História da América Latina: cinco séculos**. 4ª edição. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2010.

ANEXOS

ANEXO A – ESQUEMA MARXISTA DE TRANSFORMACIÓN DE VALORES EN PRECIOS DE PRODUCCIÓN

Este esquema pretende simplificar la comprensión del fenómeno para el conjunto del sistema capitalista. Se considera en el ejemplo del cuadro tres países; éstos producen las mercaderías A, B y C, cada una de ellas pertenecientes a diferentes sectores productivos. Se presupone asimismo que los países cuentan con un idéntico montante inicial de capital, que cada uno opera con distintos niveles de productividad y que la tasa de plusvalía es de 100%.

Esquema de transformación de valores en precios medios de producción

	c + v	pv' (pv/v)	pv	valor (c+v+pv)	g' (pv/c+v)	pmp	desvío del pmp respecto al valor
A	$70c + 30v = 100$	100%	30	130	30%	150	+ 20
B	$50c + 50v = 100$	100%	50	150	50%	150	0
C	$30c + 70v = 100$	100%	70	170	70%	150	- 20

Elaboración propia en base a Amaral; Carcanholo, 2012.

Donde:

c = capital constante

v = capital variable

pv' = tasa de plusvalía (de 100% en el ejemplo)

pv = plusvalía

g' = tasa de ganancia

pmp = precio medio de producción¹⁰⁷ = $c + v + g_m$

g_m = tasa media de ganancia

De acuerdo con el cuadro arriba podemos afirmar que el país que produce la mercadería A es el más avanzado tecnológicamente, dado que su composición orgánica del capital es más elevada respecto a los otros dos países. No obstante, este país productor de A depende de la utilización de fuerza de trabajo para producir valor, y se verifica que, en este caso, es el que destina menores recursos para contratar trabajadores (v). De este modo, el productor de A, por tener la mayor composición

¹⁰⁷ En el libro tercero de El Capital (Cap.IX), Marx [1867] plantea el esquema aquí presentado (aunque con otros ejemplos) y propone que se considere la suma global de los capitales a efecto de calcular la composición media de capital, el plusvalor medio y consecuentemente la tasa de ganancia media. En nuestro ejemplo, la suma global de los capitales sería 300 (100+100+100). Ese capital de 300 tiene una composición media de 150c (70+50+30) + 150v (30+50+70), o sea, para cada 100 = 50c + 50v. Como la tasa de plusvalía era de 100%, sobre un v de 50, la plusvalía será entonces 50; de este modo, la tasa de ganancia será de 50% (pv/c+v). El pmp es calculado como la suma del capital individual más la tasa media de ganancia, o sea, el pmp será de 150.

orgánica de capital y por destinar menos recursos a v , producirá mercaderías, comparadas a B y C, de menor valor. Pues bien, dado que la tasa de ganancia (g') se calcula como el montante de plusvalía (pv) sobre el conjunto del capital ($c+v$), el país productor de A, al generar la menor pv sobre el mismo capital inicial tendrá, consecuentemente, la menor g' . Sin embargo, esto no constituirá un problema para este país ya que la tendencia es que en el mercado opere la tasa media de ganancia (g_m). Al momento de venderse el producto A es que se observa la ventaja de este productor, dado que el valor de A es menor al pmp. Así, el país productor de A podrá apropiarse de una ganancia extraordinaria, que deriva de la diferencia entre pmp y el valor de A. Esa ganancia extraordinaria tiene una base material real, y puede ser apropiada porque ese valor ha sido creado por otro productor, que, en nuestro ejemplo, correspondería a la producción de otro país.

Para el caso del país productor de la mercadería C se verifica lo contrario. Es decir, es el país menos avanzado tecnológicamente y, por lo tanto, producirá bienes de mayor valor. De este modo, cuando sean vendidas las mercaderías de C se verificará que el pmp está por debajo de su valor.

Se concluye entonces que ciertas mercaderías serán vendidas por encima de su valor y otras lo harían por debajo de su valor. Para nuestro ejemplo, los países que venden mercaderías por debajo de su valor (como el país productor de C) acabarían transfiriendo valor para los países que producen con niveles tecnológicos superiores (como el país productor de A).

ANEXO B – NOMENCLATURA MERCOSUR (ACTUALIZACIÓN 2012)

SECCIÓN 1 – ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL

- 01 Animales vivos
- 02 Carne y despojos comestibles
- 03 Pescados, crustáceos, moluscos
- 04 Leche, productos lácteos, huevos, miel
- 05 Otros productos de origen animal

SECCIÓN 2 – PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL

- 06 Plantas vivas y productos floricultura
- 07 Hortalizas, plantas, raíces, tubérculos
- 08 Frutas
- 09 Café, té, yerba mate, especias
- 10 Cereales
- 11 Productos de la molinería
- 12 Semillas y frutos oleaginosos
- 13 Gomas, resinas, extractos vegetales
- 14 Materias trenzables y otros prods. origen vegetal

SECCIÓN 3 – GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL

- 15 Grasas y aceites animales o vegetales

SECCIÓN 4 – PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADO

- 16 Preparaciones de carne, pescado o crustáceos
- 17 Azúcares y artículos de confitería
- 18 Cacao y sus preparaciones
- 19 Preparaciones a base de cereales, harina, almidón
- 20 Preparaciones de hortalizas o frutas
- 21 Preparaciones alimenticias diversas
- 22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
- 23 Residuos de industrias alimentarias
- 24 Tabaco y sucedáneos

SECCIÓN 5 – PRODUCTOS MINERALES

- 25 Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales, cementos
- 26 Minerales metalíferos
- 27 Combustibles minerales y aceites minerales

SECCIÓN 6 – PRODUCTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS; COMPUESTOS INORGÁNICOS U ORGÁNICOS DE METAL PRECIOSO, DE ELEMENTOS RADIATIVOS, DE METALES DE LAS TIERRAS RARAS O DE ISÓTOPOS

- 28 Productos químicos inorgánicos
- 29 Productos químicos orgánicos
- 30 Productos farmacéuticos
- 31 Abonos
- 32 Extractos curtientes o tintóreos, pigmentos, pinturas
- 33 Aceites esenciales, perfumería, cosmética
- 34 Jabón, productos limpieza, velas
- 35 Materias albuminoideas
- 36 Pólvoras y explosivos, pirotecnia, fósforos
- 37 Productos fotográficos o cinematográficos
- 38 Productos diversos de industria química

SECCIÓN 7 – PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS

- 39 Plástico y sus manufacturas
- 40 Caucho y sus manufacturas

SECCIÓN 8 – PIELS, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTÍCULOS DE TALABARTERÍA O GUARNICIONERÍA; MANUFACTURAS DE TRIPA

- 41 Piel (excepto peletería) y cueros
- 42 Manufacturas de cuero
- 43 Peletería y sus confecciones

SECCIÓN 9 – MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O CESTERÍA

- 44 Madera, carbón vegetal y sus manufacturas
- 45 Corcho y sus manufacturas
- 46 Manufacturas de espartería o cestería

SECCIÓN 10 – PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS); PAPEL O CARTÓN Y SUS APLICACIONES

- 47 Pasta de madera, papel o cartón para reciclar
- 48 Papel y cartón, manufacturas de pasta celulosa
- 49 Productos editoriales, de prensa e inds gráficas

SECCIÓN 11 – MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

- 50 Seda
- 51 Lana, pelo fino, hilados, tejidos
- 52 Algodón
- 53 Otras fibras vegetales, hilados y tejidos de papel
- 54 Filamentos sintéticos
- 55 Fibras sintéticas
- 56 Guata, fieltro, tela, cuerdas
- 57 Alfombras y demás revestimientos para el suelo
- 58 Tejidos especiales, encajes, tapicería, bordados
- 59 Telas impregnadas, recubiertas, revestidas
- 60 Tejidos de punto
- 61 Prendas y accesorios de vestir, de punto
- 62 Prendas y accesorios de vestir, excepto de punto
- 63 Otros arts textiles

SECCIÓN 12 – CALZADO, SOMBREROS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTÍCULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO

- 64 Calzado, polainas
- 65 Sombreros
- 66 Paraguas, sombrillas, bastones
- 67 Plumas, flores artificiales

SECCIÓN 13 – MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANÁLOGAS; PRODUCTOS CERÁMICOS; VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS

- 68 Manufacturas de piedra, yeso, cemento
- 69 Productos cerámicos
- 70 Vidrio y sus manufacturas

SECCIÓN 14 – PERLAS NATURALES O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; MONEDAS

- 71 Perlas finas, piedras preciosas, metales preciosos

SECCIÓN 15 – METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES

- 72 Fundición, hierro y acero
- 73 Manufacturas de fundición, hierro y acero
- 74 Cobre y sus manufacturas
- 75 Níquel y sus manufacturas
- 76 Aluminio y sus manufacturas
- 78 Plomo y sus manufacturas
- 79 Cinc y sus manufacturas
- 80 Estaño y sus manufacturas
- 81 Demás metales comunes
- 82 Herramientas y útiles, cuchillería
- 83 Manufacturas diversas de metal común

SECCIÓN 16 – REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS

- 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aps mec.
- 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico

SECCIÓN 17 – MATERIAL DE TRANSPORTE

- 86 Vehículos y material p/vías férreas
- 87 Vehículos automóviles, tractores, partes y accesorios
- 88 Aeronaves, vehículos espaciales, partes
- 89 Barcos y demás artefactos flotantes

SECCIÓN 18 – INSTRUMENTOS Y APARATOS DE: ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN, MEDICOQUIRÚRGICOS, RELOJERÍA, MUSICALES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS

- 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, control
- 91 Aparatos de relojería y partes
- 92 Instrumentos musicales, partes y accesorios

SECCIÓN 19 – ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS

- 93 Armas, municiones, partes y accesorios

SECCIÓN 20 – MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS

- 94 Muebles, mobiliario, construcciones prefabricadas
- 95 Juguetes, juegos, arts p/recreo o deporte
- 96 Manufacturas diversas

SECCIÓN 21 – OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES

- 97 Objetos de arte o colección y antigüedades
- 98 Disposiciones de tratamiento especial
- 99 Mercaderías no clasificadas

Elaboración propia en base a la NCM Mercosur

ANEXO C – AMÉRICA DEL SUR: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS 10 PRINCIPALES CAPÍTULO EN LAS IMPORTACIONES, 2005-2015

ARGENTINA											
Código	84	87	85	27	29	39	30	90	38	72	Suma
2005	17,2	14,9	12,7	5,0	6,1	5,3	2,2	2,2	2,1	2,5	70,2
2006	17,5	15,8	13,3	4,7	5,6	4,8	2,2	2,3	1,9	2,5	70,7
2007	16,9	15,7	13,1	6,1	5,1	4,6	2,1	2,1	2,0	2,6	70,2
2008	15,9	16,4	11,4	7,2	5,4	3,9	2,0	1,9	1,8	3,0	68,9
2009	15,8	15,0	12,9	6,3	5,3	4,5	3,1	2,4	2,1	1,9	69,4
2010	15,1	18,0	12,4	7,9	4,7	4,3	2,8	2,2	2,1	2,5	72,0
2011	15,0	17,5	11,3	12,8	4,2	4,1	2,4	2,2	2,0	2,1	73,6
2012	14,7	17,8	11,4	13,0	4,5	4,2	3,1	2,4	2,2	2,1	75,3
2013	14,2	19,7	11,6	14,9	4,2	3,8	2,9	2,3	2,2	1,6	77,3
2014	14,8	13,6	11,2	17,1	4,7	4,0	3,3	2,5	2,4	1,5	75,0
2015	15,6	14,0	13,1	11,0	4,7	4,4	4,1	3,0	2,3	1,8	74,0

BOLIVIA											
Código	84	87	27	85	39	72	73	38	90	30	Suma
2005	13,9	9,6	10,3	6,2	6,1	5,2	3,7	4,5	2,2	2,2	63,9
2006	16,3	11,1	9,8	5,7	5,8	5,0	4,6	3,8	2,4	2,3	66,9
2007	14,3	14,3	8,2	6,5	5,7	5,6	3,9	3,8	1,6	2,0	66,1
2008	14,2	14,2	11,1	5,9	5,1	6,4	3,9	3,9	1,5	1,7	68,0
2009	15,1	12,2	11,2	5,8	4,8	6,1	4,5	4,6	1,8	2,0	68,2
2010	15,7	11,0	12,3	6,2	5,1	5,8	4,1	3,9	1,7	2,3	67,9
2011	16,8	13,7	14,0	6,1	4,5	5,2	4,0	2,9	1,6	1,9	70,6
2012	16,7	12,3	15,0	6,0	4,7	4,8	3,8	3,1	1,6	1,7	69,7
2013	19,1	13,3	13,8	5,6	4,7	4,8	3,4	3,5	1,6	1,7	71,6
2014	20,1	12,4	12,0	6,1	4,4	5,0	3,8	3,1	2,1	1,6	70,7
2015	17,6	13,6	11,6	7,8	4,7	4,5	3,5	3,3	1,9	1,9	70,4

BRASIL											
Código	27	84	85	87	29	39	31	30	90	38	Suma
2005	18,5	15,6	14,1	5,7	5,8	3,9	3,3	2,7	3,8	1,9	75,2
2006	18,8	14,9	14,1	6,1	5,2	3,7	2,7	2,8	3,8	1,5	73,6
2007	18,5	15,2	12,3	6,8	5,2	3,5	3,9	2,8	3,7	1,6	73,4
2008	19,8	14,7	11,5	7,4	4,8	3,3	5,5	2,4	3,4	1,5	74,2
2009	14,9	16,3	12,2	8,9	5,4	3,8	3,2	3,4	3,7	1,9	73,6
2010	16,4	15,6	12,3	9,4	4,6	3,6	2,8	3,2	3,3	1,6	72,8
2011	18,4	14,9	11,7	9,9	4,1	3,6	4,1	2,8	2,7	1,6	73,9
2012	17,8	15,5	11,4	9,5	4,4	3,6	3,9	3,0	2,9	1,8	73,8
2013	18,9	14,9	11,8	9,3	4,4	3,7	3,8	3,0	2,9	2,0	74,8
2014	19,5	13,9	11,7	8,4	4,6	3,9	3,8	3,2	2,9	2,3	74,3
2015	14,8	14,3	11,8	7,8	5,3	4,2	4,0	3,7	3,2	2,7	71,7

CHILE											
Código	27	84	85	87	39	73	30	90	72	62	Suma
2005	21,7	15,3	8,3	11,0	4,0	1,9	1,3	1,8	2,2	1,3	68,8
2006	24,3	13,5	9,1	10,0	3,8	1,8	1,3	1,9	2,2	1,5	69,1
2007	26,4	12,8	8,5	10,1	3,6	1,5	1,3	1,5	2,1	1,4	69,1
2008	28,5	12,4	8,2	9,3	3,1	2,1	1,1	1,3	3,1	1,2	70,2
2009	23,4	15,5	9,8	8,0	3,2	2,2	1,6	1,7	1,4	1,5	68,3
2010	21,6	13,6	8,9	12,1	3,5	1,8	1,4	1,6	2,8	1,3	68,7
2011	24,0	13,5	8,2	11,8	3,2	1,7	1,3	1,6	2,0	1,5	68,9
2012	22,8	13,8	8,6	11,6	3,3	1,8	1,5	1,6	2,2	1,5	68,6
2013	21,2	13,7	9,6	11,8	3,3	1,8	1,6	1,7	1,8	1,6	68,3
2014	21,7	12,4	9,4	10,1	3,6	2,0	1,8	1,8	1,9	1,8	66,4
2015	14,9	13,8	10,9	10,3	3,9	2,4	2,1	2,1	2,0	1,9	64,2

COLOMBIA											
Código	84	85	27	87	88	39	30	29	90	10	Suma
2005	13,7	13,3	2,6	10,0	3,4	4,5	2,6	7,2	2,7	3,0	62,9
2006	13,8	12,1	2,6	12,3	2,5	4,4	2,8	6,6	3,0	3,3	63,5
2007	15,0	11,1	2,8	12,9	2,4	4,2	2,7	5,7	2,7	3,6	63,1
2008	14,9	10,6	4,6	9,9	3,9	4,0	2,7	5,4	2,7	4,2	63,0
2009	15,9	9,2	3,8	8,8	8,0	4,0	3,9	4,5	3,0	3,6	64,7
2010	14,8	10,1	5,1	10,8	4,6	4,1	3,6	4,6	3,0	3,2	63,9
2011	13,6	9,1	7,1	12,8	5,5	4,0	3,1	4,0	2,6	3,1	65,0
2012	14,0	9,4	9,6	12,1	2,2	4,0	3,6	3,8	2,7	3,3	64,5
2013	13,3	10,1	10,8	10,2	3,9	4,1	3,9	4,0	2,9	3,1	66,3
2014	12,8	10,4	11,8	10,7	3,7	4,2	3,7	3,7	2,9	2,6	66,6
2015	12,8	10,3	9,5	8,9	4,8	4,4	4,3	3,8	3,1	3,0	65,0

ECUADOR											
Código	27	84	85	87	30	39	72	23	90	73	Suma
2005	18,4	10,7	11,5	11,7	3,9	4,9	4,1	1,3	1,4	2,2	70,1
2006	20,8	10,2	9,9	11,7	3,9	4,7	4,7	1,1	1,4	2,2	70,5
2007	19,7	11,1	9,5	10,9	3,8	4,5	4,5	1,5	1,4	2,0	68,8
2008	18,0	11,2	9,6	10,8	3,5	4,5	6,6	1,4	1,5	2,1	69,3
2009	17,7	13,3	8,8	10,5	4,5	4,3	3,5	1,7	2,3	3,0	69,5
2010	21,3	11,9	9,6	11,5	3,8	4,2	3,3	1,4	1,7	2,3	71,1
2011	22,3	11,8	9,1	9,2	3,9	4,4	3,7	1,6	2,0	2,7	70,6
2012	22,3	13,3	9,0	9,0	3,9	4,2	3,1	1,7	2,1	2,8	71,3
2013	22,9	12,7	10,0	8,3	3,8	4,2	3,5	1,9	2,1	2,7	72,1
2014	24,3	12,3	9,3	7,9	3,9	4,4	2,9	2,3	2,1	2,9	72,3
2015	19,6	11,9	10,4	7,2	5,1	4,7	2,9	2,8	2,6	2,4	69,7

PARAGUAY											
Código	27	85	84	87	31	39	38	72	95	48	Suma
2005	14,5	12,2	14,3	12,4	3,6	3,4	2,9	1,4	1,9	2,5	69,1
2006	15,7	15,1	23,4	6,5	3,2	2,9	2,3	1,7	2,4	2,2	75,4
2007	13,2	15,1	21,8	8,1	4,8	3,1	3,2	1,7	2,2	2,1	75,3
2008	15,4	16,0	16,5	10,1	4,7	2,8	3,6	2,2	3,0	1,8	76,1
2009	14,5	16,2	15,2	8,2	3,7	2,9	2,9	1,7	5,3	2,2	72,8
2010	11,9	20,1	14,4	9,0	3,5	2,6	2,5	1,9	5,6	2,0	73,5
2011	13,3	16,5	14,4	10,0	4,5	2,8	2,5	2,1	4,4	2,0	72,4
2012	16,0	15,2	12,9	9,3	4,3	2,9	2,6	2,2	3,5	1,7	70,6
2013	14,3	15,4	13,6	9,7	4,5	3,0	3,0	2,4	2,8	1,7	70,4
2014	15,4	13,4	12,7	10,0	4,6	3,2	3,2	2,8	2,8	1,8	69,9
2015	13,6	12,8	11,5	10,3	4,6	4,1	3,9	2,4	2,2	2,2	67,5

PERÚ											
Código	84	85	27	87	39	72	10	73	30	40	Suma
2005	13,6	9,0	19,5	5,4	6,2	3,4	4,0	2,2	1,9	1,9	67,2
2006	14,2	9,6	19,1	6,5	5,8	3,8	3,4	2,9	1,8	1,8	69,0
2007	14,8	10,2	18,4	7,6	5,7	4,1	4,0	2,7	1,5	1,7	70,7
2008	14,6	9,6	18,3	9,4	5,1	5,3	3,9	3,2	1,4	1,5	72,3
2009	16,1	9,6	14,0	8,8	4,8	4,0	3,7	3,1	2,2	1,7	68,1
2010	14,8	9,1	14,2	10,5	5,4	5,0	3,3	2,8	1,8	1,8	68,6
2011	15,3	9,3	15,8	9,9	5,2	4,1	3,7	3,1	1,5	1,8	69,8
2012	15,4	9,6	14,4	11,7	4,8	4,0	3,2	3,0	1,4	1,9	69,4
2013	14,7	9,4	15,4	11,3	5,0	3,7	3,2	2,5	1,6	1,9	68,8
2014	15,0	10,9	14,2	9,5	5,3	3,5	3,2	2,8	1,7	1,8	67,9
2015	14,4	11,7	10,4	9,6	5,2	3,6	3,4	3,2	2,1	2,0	65,5

URUGUAY											
Código	85	27	84	87	39	38	30	29	31	73	Suma
2005	7,3	24,5	8,9	6,8	6,6	2,9	2,2	2,5	2,5	1,2	65,5
2006	7,9	27,5	8,1	7,3	6,0	2,7	2,0	2,2	2,1	1,3	67,0
2007	7,7	22,7	9,5	8,1	6,2	3,1	2,0	2,3	3,8	1,2	66,5
2008	6,6	29,5	9,7	8,0	4,8	3,1	1,5	2,1	3,4	1,3	69,9
2009	7,6	24,4	11,6	8,6	4,9	2,9	2,0	1,8	2,3	1,7	67,8
2010	7,8	19,7	11,2	11,1	5,3	2,9	2,0	2,2	2,9	1,5	66,6
2011	7,3	20,6	10,3	11,0	5,2	2,6	1,9	2,0	3,3	1,5	65,8
2012	6,7	27,0	9,6	9,6	4,8	2,7	1,9	2,2	3,0	1,4	69,0
2013	8,1	18,4	10,9	11,0	5,1	3,0	2,1	2,3	2,8	1,7	65,5
2014	11,9	15,8	11,4	10,0	4,8	3,1	2,2	2,0	2,6	1,7	65,5
2015	13,8	12,0	10,0	9,5	5,0	2,7	2,5	2,5	2,2	2,0	62,3

ANEXO D– AMÉRICA DEL SUR: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS 10 PRINCIPALES CAPÍTULO EN LAS EXPORTACIONES, 2005-2015

ARGENTINA												BOLIVIA											
Código	23	87	10	12	15	71	03	27	02	38	Suma	Código	27	26	71	23	15	80	08	10	84	12	Suma
2005	10,0	7,1	7,0	6,1	8,1	0,4	1,9	16,3	3,6	1,0	61,5	2005	49,3	11,6	5,2	7,5	4,7	3,6	2,9	0,2	0,6	2,5	88,0
2006	10,0	8,6	6,3	4,2	8,3	1,2	2,6	15,3	3,1	0,9	60,6	2006	48,8	18,6	5,0	5,2	3,7	2,9	1,9	0,4	0,9	1,3	88,8
2007	11,1	9,5	8,3	6,6	9,8	1,0	1,9	10,9	2,9	1,2	63,3	2007	47,1	21,5	4,3	5,0	4,2	3,7	1,8	0,4	0,7	1,2	89,9
2008	11,1	9,3	9,7	7,0	10,1	1,1	1,8	9,4	2,8	2,5	64,7	2008	50,2	21,6	3,4	4,2	4,1	3,4	1,4	0,4	0,8	1,5	91,2
2009	15,5	9,7	5,8	3,6	8,0	2,2	2,0	10,2	3,7	2,7	63,3	2009	38,6	27,4	3,8	6,6	4,7	3,8	1,6	1,0	1,0	2,2	90,6
2010	12,9	11,7	6,8	7,8	7,6	3,3	1,9	7,9	2,5	2,8	65,2	2010	42,8	26,1	3,9	4,9	4,2	4,2	1,7	0,8	0,7	1,2	90,4
2011	12,8	11,9	10,0	7,1	8,4	3,3	1,7	5,9	2,3	3,4	66,7	2011	45,0	26,0	6,7	4,2	3,7	4,3	1,9	0,7	0,4	0,8	93,6
2012	13,7	11,9	11,9	4,7	7,4	3,2	1,6	6,2	2,2	3,2	66,0	2012	49,3	17,0	11,3	4,5	3,2	2,5	1,4	0,9	0,9	1,8	92,8
2013	15,7	13,2	10,8	6,0	6,8	2,7	1,9	4,6	2,5	2,5	66,7	2013	54,2	15,5	6,7	5,2	3,0	2,7	1,3	1,4	0,5	3,1	93,7
2014	18,8	12,2	7,7	6,2	6,3	3,0	2,3	4,7	2,7	3,2	67,0	2014	51,2	15,3	12,2	5,3	2,7	2,7	1,6	1,6	0,3	1,5	94,4
2015	18,8	10,6	8,6	8,4	8,3	4,4	2,5	2,5	2,4	2,4	68,8	2015	45,2	18,9	10,7	5,9	3,4	2,9	2,7	1,5	1,2	1,1	93,4

BRASIL												CHILE											
Código	12	26	27	02	84	72	87	17	23	09	Suma	Código	74	26	08	03	47	44	22	00	28	71	Suma
2005	4,6	6,8	6,0	6,1	8,2	7,2	9,7	3,5	2,5	2,3	56,9	2005	30,4	24,2	5,1	5,7	3,1	4,6	2,3	2,2	2,2	1,2	81,0
2006	4,2	7,1	7,7	5,3	7,9	6,4	9,0	4,6	1,9	2,3	56,4	2006	37,5	25,5	4,0	4,8	2,4	3,5	1,8	2,1	1,7	1,4	84,7
2007	4,3	7,5	8,3	6,0	7,1	5,9	8,3	3,3	2,0	2,2	55,0	2007	37,6	26,2	3,9	4,2	3,6	3,0	1,9	2,2	1,7	1,6	86,0
2008	5,6	9,5	9,4	6,2	6,3	6,5	7,4	2,9	2,4	2,2	58,4	2008	35,8	23,4	4,7	4,3	3,8	3,0	2,0	3,3	2,3	1,6	84,3
2009	7,6	9,4	8,9	6,5	5,3	4,4	5,5	5,6	3,2	2,6	59,0	2009	35,7	19,0	5,7	5,3	4,0	3,0	2,8	3,0	1,8	2,5	82,8
2010	5,5	15,2	9,8	5,9	5,6	4,1	6,0	6,4	2,5	2,7	63,6	2010	40,5	22,2	4,9	3,8	3,6	2,7	2,3	2,5	1,8	2,1	86,3
2011	6,5	17,3	10,5	5,4	5,5	4,7	5,4	5,9	2,3	3,3	66,6	2011	38,3	22,3	4,7	4,4	3,6	2,7	2,1	3,0	2,0	2,6	85,9
2012	7,3	13,7	10,9	5,6	5,7	4,4	5,2	5,4	2,8	2,5	63,6	2012	34,4	24,7	5,1	4,5	3,3	2,7	2,4	2,9	2,4	2,8	85,2
2013	9,5	14,5	7,4	6,1	5,3	3,5	5,8	5,0	2,9	2,0	62,0	2013	31,4	26,2	5,9	5,3	3,7	2,9	2,5	2,7	2,2	2,2	85,1
2014	10,4	12,6	9,2	6,8	5,7	4,3	4,4	4,3	3,3	2,9	63,8	2014	28,2	26,2	6,3	6,7	3,9	3,4	2,5	2,9	2,2	1,7	83,9
2015	13,4	8,9	7,6	6,7	5,8	4,8	4,8	3,8	3,3	3,1	62,1	2015	28,8	24,1	7,5	6,5	4,1	3,6	3,0	2,6	2,0	1,5	83,8

COLOMBIA												ECUADOR											
Código	27	09	39	71	06	08	17	38	30	87	Suma	Código	27	08	03	16	06	18	71	44	15	20	Suma
2005	39,2	7,1	4,3	3,5	4,3	2,6	2,2	1,0	1,2	3,2	68,6	2005	58,1	11,4	5,7	4,9	4,0	1,7	0,3	1,0	0,8	1,3	89,2
2006	38,4	6,1	4,3	4,0	4,0	2,3	2,3	0,9	1,2	3,2	66,7	2006	59,3	10,2	5,7	4,5	3,4	1,3	0,4	0,9	0,6	1,4	87,7
2007	36,2	5,8	4,1	3,3	3,7	2,1	1,6	0,8	1,0	3,9	62,7	2007	58,2	9,7	5,5	4,7	3,3	1,7	0,5	1,1	1,2	1,4	87,1
2008	46,0	5,1	3,7	3,4	2,9	1,9	1,1	0,7	1,0	1,5	67,1	2008	62,3	9,1	4,9	4,8	3,0	1,5	0,5	0,9	1,4	1,1	89,5
2009	48,0	4,8	3,3	5,2	3,2	2,7	1,9	0,9	1,2	0,9	72,2	2009	50,2	15,1	6,5	4,6	4,0	2,9	0,4	1,1	1,6	1,6	87,9
2010	56,5	4,8	3,2	5,8	3,1	2,0	1,7	0,7	0,9	0,9	79,7	2010	55,3	12,1	6,3	3,5	3,5	2,4	0,4	1,2	1,2	1,4	87,2
2011	64,1	4,7	2,7	5,3	2,2	1,5	1,5	0,6	0,7	0,7	84,0	2011	58,0	10,5	6,5	3,9	3,0	2,6	0,6	1,0	1,7	1,1	89,0
2012	64,3	3,3	2,6	6,2	2,2	1,5	1,3	0,6	0,8	1,0	83,7	2012	58,1	9,2	6,8	4,7	3,0	1,9	1,7	1,0	1,6	0,9	88,8
2013	66,4	3,3	2,8	4,3	2,3	1,4	1,1	0,9	0,9	1,5	84,9	2013	57,0	9,8	8,4	5,4	3,4	2,1	1,8	0,9	1,2	1,0	90,9
2014	65,5	4,6	3,0	3,4	2,5	1,7	1,5	0,9	1,0	1,0	85,0	2014	51,6	10,5	11,0	4,9	3,6	2,8	3,9	1,1	1,1	1,1	91,6
2015	52,8	7,3	4,0	3,7	3,7	2,5	1,7	1,5	1,4	1,4	80,0	2015	36,3	16,0	13,9	5,2	4,5	4,4	4,1	1,7	1,7	1,4	89,3

PARAGUAY												PERÚ											
Código	12	27	02	23	10	15	41	85	39	17	Suma	Código	26	71	27	74	08	23	61	09	03	07	Suma
2005	21,0	46,0	5,2	6,1	2,3	4,5	1,7	0,1	0,5	0,6	87,9	2005	23,2	19,5	8,8	13,0	1,1	7,3	5,8	2,4	1,6	1,5	84,2
2006	19,2	47,5	7,9	4,5	3,7	3,3	1,7	0,2	0,6	0,6	89,1	2006	27,6	18,8	7,1	15,3	1,0	5,2	4,8	2,6	1,4	1,3	85,1
2007	13,5	46,9	12,0	4,0	6,0	3,2	2,0	0,2	0,7	0,8	89,3	2007	33,2	16,9	8,0	11,2	1,0	4,7	4,7	2,0	1,3	1,4	84,3
2008	19,6	40,4	7,7	6,4	7,4	5,5	1,7	0,2	0,7	0,7	90,3	2008	28,2	19,7	9,2	10,4	1,2	4,9	4,7	2,6	1,4	1,2	83,4
2009	25,4	30,3	9,7	8,6	5,8	9,2	1,2	0,3	0,7	0,9	92,3	2009	25,9	26,6	7,5	8,3	1,6	5,7	4,0	2,6	1,5	1,5	85,2
2010	17,8	37,8	11,4	7,5	9,0	5,2	0,8	0,2	1,1	0,7	91,5	2010	29,4	22,7	9,5	9,0	1,5	4,9	3,1	2,8	1,4	1,4	85,8
2011	25,6	30,5	14,1	5,2	8,4	4,3	1,4	0,3	1,1	0,6	91,5	2011	29,3	22,4	11,0	7,5	1,9	4,1	3,0	3,7	1,6	1,1	85,5
2012	30,8	29,3	9,6	5,2	7,8	4,5	1,3	0,4	1,3	1,2	91,3	2012	29,8	20,8	11,9	6,4	2,1	4,4	3,2	2,5	1,6	1,3	83,8
2013	22,9	31,2	10,9	3,1	14,3	2,7	1,5	0,4	1,1	1,1	89,1	2013	28,4	19,3	13,0	6,8	2,7	3,8	3,1	1,9	1,9	1,6	82,4
2014	27,7	23,9	11,2	10,2	8,2	5,6	1,6	0,5	0,9	0,8	90,7	2014	27,9	14,2	12,4	6,6	4,2	4,1	3,0	2,3	2,2	1,6	78,5
2015	25,3	23,0	14,2	11,8	6,4	5,5	2,0	1,2	1,1	0,8	91,4	2015	30,1	16,8	7,4	6,0	5,5	4,1	2,5	2,1	2,0	2,0	78,6

URUGUAY												VENEZUELA*												
Código	02	12	44	04	10	41	51	39	87	01	Suma		27	71	29	72	26	76	28	31	99	3	Suma	
2005	23,4	4,0	4,2	7,5	6,2	7,3	5,3	3,9	1,9	0,5	64,2	2005	87,8	0,2	1,0	4,1	0,0	2,0	0,6	0,4	0,0	0,1		96,3
2006	25,5	3,9	4,8	6,8	6,0	7,7	5,1	3,8	2,6	0,9	67,1	2006	92,6	0,0	0,6	2,7	0,0	1,8	0,5	0,2	0,0	0,0		98,3
2007	19,5	4,9	5,5	7,8	7,6	6,8	5,1	4,1	2,6	0,9	64,8	2007	68,4	0,5	3,3	7,7	0,0	6,5	1,7	1,1	0,0	0,2		89,4
2008	22,3	6,0	7,1	7,7	9,8	4,3	3,5	3,8	2,6	1,2	68,3	2008	93,7	0,1	0,4	2,0	0,6	1,1	0,3	0,2	0,0	0,0		98,5
2009	20,2	8,6	6,2	7,1	13,5	3,2	3,2	3,5	2,1	1,5	69,2	2009	95,8	0,0	0,1	1,6	0,3	0,8	0,2	0,1	0,0	0,0		99,0
2010	18,5	10,5	7,0	8,0	11,1	3,1																		

ANEXO E – AMÉRICA DEL SUR: SALDOS COMERCIALES, 2005-2015

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sección 1 - ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	01	0,3	1,2	1,1	-0,2	-0,6	-0,8	0,1	-0,4	-0,7	1,0	1,3
	02	14,5	15,5	11,0	7,8	7,8	9,5	6,5	5,9	5,7	5,0	6,2
	03	7,2	8,1	7,2	7,1	6,1	5,5	6,2	6,1	6,6	7,6	7,4
	04	2,0	2,3	1,7	1,4	1,2	1,7	1,3	0,5	1,1	1,2	0,7
	05	2,8	3,4	4,8	5,4	5,3	5,5	4,7	5,4	5,5	5,3	3,8
Sección 2- PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	06	9,5	9,2	8,9	8,9	9,1	10,3	8,9	9,6	9,6	9,4	10,6
	07	0,9	1,1	1,3	0,9	0,8	0,5	0,7	0,7	0,2	0,6	0,8
	08	11,1	11,3	11,3	11,8	11,9	11,6	11,3	10,5	10,6	10,7	11,3
	09	23,5	22,8	21,5	21,0	19,9	21,8	23,9	17,6	15,9	19,2	18,6
	10	2,2	1,5	3,7	2,9	1,8	3,8	5,7	9,0	7,1	3,4	5,8
	11	-1,9	-1,8	-1,6	-2,3	-2,3	-1,9	-1,1	-1,3	-1,6	-1,6	-0,7
	12	27,3	25,0	24,7	25,7	24,5	27,3	30,8	25,8	31,6	31,0	32,1
	13	-0,1	-0,2	-0,3	-1,0	-1,4	-1,3	-0,9	-1,5	-1,5	-1,0	-0,8
	14	3,7	5,3	4,3	5,5	4,4	6,2	6,7	9,5	7,9	7,1	6,7
Sección 3 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES	15	11,2	10,5	10,8	10,0	7,7	6,6	6,9	6,4	5,6	4,7	6,3
	16	7,0	7,6	7,6	8,6	7,0	5,8	6,0	5,6	5,1	5,3	5,2
Sección 4 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, TABACO	17	18,6	23,2	17,8	17,3	25,9	29,0	27,4	24,1	22,2	19,8	19,0
	18	2,1	1,7	1,2	1,3	1,2	1,1	1,4	0,3	1,0	1,2	1,9
	19	0,4	0,5	0,5	0,5	-0,1	-0,1	-0,1	-0,4	-0,5	-0,5	-0,4
	20	6,7	7,6	8,2	7,4	6,7	6,5	7,5	7,2	6,1	5,5	6,0
	21	1,5	1,4	1,4	1,5	1,2	1,5	1,0	0,7	0,4	-0,2	-0,2
	22	2,6	3,5	3,1	4,1	3,3	2,7	1,8	2,8	2,8	1,7	1,9
	23	27,2	24,9	25,0	24,4	27,7	25,3	25,8	24,8	23,3	24,4	23,5
	24	7,7	7,4	8,3	8,7	9,6	8,4	8,0	8,0	7,6	5,8	5,6
Sección 5 - PRODUCTOS MINERALES	25	1,9	1,7	1,1	-1,4	0,5	-0,1	-0,7	-0,5	-0,4	-0,3	-0,5
	26	31,0	32,5	32,7	28,2	29,5	30,7	29,9	28,7	27,3	25,9	27,8
	27	3,8	3,6	0,6	2,5	3,6	3,0	3,1	3,3	2,6	2,1	1,5
Sección 6 - PRODUCTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS	28	0,9	1,1	1,0	-0,2	0,2	0,8	0,4	0,3	0,0	1,2	1,1
	29	1,4	1,4	1,3	1,2	1,0	1,1	1,1	1,0	1,1	1,2	0,9
	30	-1,5	-1,6	-1,9	-1,9	-2,1	-2,5	-2,7	-3,0	-3,0	-2,7	-2,6
	31	-9,4	-10,5	-14,4	-14,5	-11,1	-12,1	-14,7	-13,7	-14,8	-14,7	-12,6
	32	-2,2	-2,2	-2,2	-2,4	-2,4	-2,5	-2,7	-3,3	-3,2	-3,2	-3,1
	33	-0,8	-1,1	-1,3	-1,6	-1,6	-1,8	-2,0	-2,4	-2,5	-2,1	-1,8
	34	-1,5	-1,4	-1,7	-1,8	-2,0	-1,9	-2,3	-2,5	-2,6	-2,4	-2,4
	35	-0,2	-0,2	-0,4	-0,3	-0,2	-1,0	-1,3	-1,7	-1,0	-1,1	-1,1
	36	-0,3	-0,2	-0,5	-0,8	-1,1	-1,9	-2,4	-2,3	-2,8	-2,9	-2,1
	37	-2,1	-2,4	-2,4	-2,5	-2,7	-2,7	-3,0	-3,4	-3,2	-2,8	-2,8
	38	-2,5	-2,4	-2,5	-2,5	-2,5	-2,6	-2,6	-3,1	-3,8	-3,9	-4,1
Sección 7 - PLÁSTICO Y CAUCHO, Y SUS MANUFACTURAS	39	-1,2	-1,2	-1,4	-1,9	-1,6	-1,9	-2,1	-2,3	-2,4	-2,3	-2,1
	40	-1,9	-2,0	-2,2	-2,9	-2,9	-3,5	-3,5	-3,7	-3,8	-3,4	-3,1
Sección 14 - PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, METALES PRECIOSOS	71	2,7	3,2	2,9	2,9	3,9	3,6	3,3	2,9	2,2	2,2	2,5

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sección 15 - METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	72	3,1	2,2	1,6	1,1	1,2	-0,1	0,7	0,2	-0,2	0,2	0,4
	73	-0,6	-0,5	-0,9	-1,4	-1,6	-2,0	-2,4	-2,7	-3,0	-2,4	-2,4
	74	17,8	17,9	17,5	15,8	19,7	18,0	16,9	15,4	14,7	14,6	13,9
	75	0,4	0,5	0,6	0,5	0,7	1,0	1,3	1,2	1,1	0,5	0,5
	76	2,3	2,2	1,8	1,5	1,1	0,6	-0,2	-0,3	-0,4	-0,8	-0,8
	78	1,8	1,6	2,9	1,3	-1,2	-1,6	-1,9	-2,1	0,7	0,3	-1,1
	79	1,9	2,0	1,0	1,2	1,7	2,0	3,3	2,5	3,5	3,1	3,2
	80	8,8	10,2	15,1	10,5	11,3	16,2	12,0	11,8	12,5	13,6	13,9
	81	-0,3	-0,5	-0,6	-0,8	-0,4	-0,4	-0,2	0,2	0,6	0,2	-0,1
	82	-1,2	-1,5	-1,9	-2,4	-2,6	-2,6	-3,1	-3,2	-3,0	-2,7	-2,7
	83	-1,0	-1,0	-1,4	-1,6	-0,7	-0,8	-1,2	-1,2	-1,5	-1,1	-0,4
Sección 16 - REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS	84	-1,5	-1,6	-2,1	-2,6	-2,8	-2,9	-3,1	-3,3	-3,3	-2,9	-2,6
	85	-1,3	-1,4	-1,6	-1,9	-1,7	-2,1	-2,2	-2,3	-2,3	-2,1	-1,9
Sección 17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	86	-2,8	-2,2	-2,7	-2,1	-1,5	-3,4	-3,1	-3,8	-4,3	-5,6	-7,4
	87	-0,5	-0,7	-1,3	-1,5	-1,7	-2,4	-2,9	-2,9	-2,8	-2,4	-2,0
	88	0,4	0,0	-0,2	-0,3	-1,6	-1,1	-1,9	-1,7	-1,5	-1,7	-1,0
	89	-0,8	-1,2	-0,1	0,5	-0,7	-0,7	-1,7	-0,1	4,0	-0,5	-1,2

Elaboración propia. Fuente Trademap.

**ANEXO F – AMÉRICA DEL SUR: IMPORTACIONES CON ORIGEN EN LA REGIÓN,
2005-2015, EN %**

IMPORTADOR	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Argentina	41,5	40,1	38,7	37,5	36,3	36,9	34,8	32,2	32,6	29,8	28,1
Bolivia	57,9	56,9	55,7	55,8	54,7	51,9	50,1	50,0	44,3	40,2	42,7
Brasil	14,7	16,5	15,4	14,0	14,9	14,1	13,6	13,6	13,3	13,0	12,6
Colombia	21,2	22,4	20,2	17,6	18,2	17,0	15,5	15,6	13,7	12,0	11,0
Chile	35,9	33,8	29,8	29,4	28,9	26,4	26,3	25,0	22,6	22,6	20,3
Ecuador	36,1	34,4	35,8	37,1	30,2	26,8	25,8	21,5	20,1	18,9	19,7
Paraguay	46,9	43,3	49,2	48,6	47,9	45,2	46,9	43,9	43,2	45,1	43,1
Perú	38,4	40,0	34,0	30,4	29,1	26,2	25,9	24,8	22,3	20,1	18,4
Uruguay	50,4	60,1	59,2	51,7	54,8	45,9	45,0	42,7	37,3	37,1	35,0
Venezuela	26,7	27,2	31,5	34,8	31,4	26,9	25,4	25,5	26,4	30,0	s/d

Elaboración propia. Fuente ALADI - Sistema de información de comercio exterior.

Por región nos referimos al mismo conjunto de países.

**ANEXO G – AMÉRICA DEL SUR: EXPORTACIONES HACIA LA REGIÓN,
2005-2015, EN %**

EXPORTADOR	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Argentina	35,4	36,8	36,0	36,3	39,5	39,1	38,5	40,5	38,6	36,0	32,1
Bolivia	66,3	63,9	60,2	64,0	57,8	59,0	58,7	64,2	68,0	61,7	57,7
Brasil	17,9	19,3	19,8	19,3	17,6	18,4	17,6	16,5	17,0	16,3	16,2
Colombia	22,1	21,3	27,7	27,1	22,8	17,0	16,0	17,2	16,0	14,7	16,6
Chile	11,5	11,3	11,7	14,4	14,0	13,4	13,0	13,4	13,5	13,3	12,9
Ecuador	19,6	21,3	25,4	26,2	23,4	23,8	25,2	26,6	24,5	22,6	19,5
Paraguay	79,8	77,6	73,9	70,9	70,4	58,7	55,3	56,3	49,0	50,6	51,3
Perú	16,4	16,4	17,5	18,1	13,1	14,3	14,8	16,2	16,3	18,0	14,3
Uruguay	28,3	31,1	34,0	35,3	35,1	39,2	38,2	36,4	34,4	31,8	28,1
Venezuela	4,5	4,7	16,7	30,0	27,7	20,2	32,3	27,8	28,5	27,7	s/d

Elaboración propia. Fuente ALADI - Sistema de información de comercio exterior.

Por región nos referimos al mismo conjunto de países.

ANEXO H – AMÉRICA DEL SUR: IMPORTACIONES DESDE CHINA, 2005-2015, EN %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Argentina	7,8	9,1	11,4	12,4	12,4	13,5	14,2	14,6	15,4	16,4	19,7
Bolivia	5,8	6,8	7,7	8,3	8,4	11,6	14,0	15,1	13,4	17,7	17,9
Brasil	7,5	9,0	10,8	11,9	12,7	14,5	14,8	15,6	15,8	16,5	17,9
Colombia	7,6	8,5	10,0	11,4	11,3	13,5	14,9	16,6	17,4	18,4	18,6
Chile	8,5	10,0	11,4	12,0	13,2	15,7	16,1	17,6	19,3	20,0	22,7
Ecuador	9,6	9,6	11,7	12,5	11,4	11,6	13,7	15,1	16,8	16,8	19,0
Paraguay	19,1	26,6	27,7	27,3	29,5	34,2	29,6	27,6	28,3	25,3	23,6
Perú	8,5	10,3	12,1	13,6	15,0	17,1	16,7	18,5	19,4	21,1	22,7
Uruguay	6,2	7,3	9,6	10,2	11,9	13,0	13,4	14,3	16,9	18,5	18,4
Venezuela	4,8	7,2	9,6	9,2	9,9	11,0	13,6	16,9	16,9	13,8	--

Elaboración propia. Fuente ALADI - Sistema de información de comercio exterior.

ANEXO I – AMÉRICA DEL SUR: EXPORTACIONES HACIA CHINA, 2005-2015, EN %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Argentina	7,9	7,5	9,2	9,1	6,6	8,5	7,4	6,3	7,2	6,5	9,1
Bolivia	0,7	0,8	1,2	1,9	2,4	3,0	3,7	2,6	2,6	3,4	5,2
Brasil	5,8	6,1	6,7	8,3	13,2	15,2	17,3	17,0	19,0	18,0	20,0
Colombia	1,1	1,9	2,6	1,2	2,9	4,5	3,5	5,7	8,7	10,5	5,9
Chile	11,4	8,8	15,2	14,3	23,1	24,4	22,7	23,2	25,1	24,6	26,4
Ecuador	0,1	1,5	0,3	2,1	0,9	1,9	0,9	1,6	2,3	1,9	3,9
Paraguay	2,1	0,5	1,2	1,5	0,7	0,5	0,4	0,6	0,6	0,5	0,4
Perú	11,3	9,9	11,3	12,2	15,4	15,6	15,4	17,6	18,3	18,8	22,1
Uruguay	3,5	4,1	3,6	2,9	4,3	5,4	6,7	9,1	14,2	13,3	13,9
Venezuela	0,4	0,2	0,2	3,8	11,6	18,7	15,2	14,6	11,6	6,0	--

Elaboración propia. Fuente ALADI - Sistema de información de comercio exterior.

ANEXO J – AMÉRICA DEL SUR: IMPORTACIONES POR CAPÍTULO CON ORIGEN EN LA REGIÓN, 2015, EN %

ARGENTINA				BOLIVIA				BRASIL			
Cód.	% Import	% A. Sur	1° región	Cód.	% Import	% A. Sur	1° región	Cód.	% Import	% A. Sur	1° región
84	15,6	14,6	Brasil	84	17,6	20,4	Brasil	27	14,8	16,8	Bolivia
87	14,0	64,5	Brasil	87	13,6	16,0	Brasil	84	14,3	1,8	Argentina
85	13,1	8,3	Brasil	27	11,6	55,5	Argentina	85	11,8	1,0	Paraguay
27	11,0	27,4	Bolivia	85	7,8	20,5	Brasil	87	7,8	33,0	Argentina
29	4,7	9,2	Brasil	39	4,7	58,6	Brasil	29	5,3	2,7	Argentina

COLOMBIA				CHILE				ECUADOR			
Cód.	% Import	% A. Sur	1° región	Cód.	% Import	% A. Sur	1° región	Cód.	% Import	% A. Sur	1° región
84	12,8	4,9	Brasil	27	14,9	40,1	Brasil	27	19,6	3,0	Colombia
85	10,3	3,3	Brasil	84	13,8	4,8	Brasil	84	11,9	9,2	Brasil
27	9,5	4,8	Perú	85	10,9	3,2	Brasil	85	10,4	8,1	Colombia
87	8,9	8,5	Brasil	87	10,3	13,3	Brasil	87	7,2	13,5	Colombia
88	4,8	0,7	Brasil	39	3,9	21,1	Brasil	30	5,1	37,7	Colombia

PARAGUAY				PERÚ				URUGUAY			
Cód.	% Import	% A. Sur	1° región	Cód.	% Import	% A. Sur	1° región	Cód.	% Import	% A. Sur	1° región
27	13,6	53,0	Argentina	84	14,4	7,8	Brasil	85	13,8	6,0	Brasil
85	12,8	13,8	Brasil	85	11,7	4,2	Brasil	27	12,0	32,4	Brasil
84	11,5	34,4	Brasil	27	10,4	25,7	Ecuador	84	10,0	14,0	Brasil
87	10,3	25,2	Brasil	87	9,6	13,2	Brasil	87	9,5	40,3	Brasil
31	4,6	61,1	Brasil	39	5,2	21,7	Brasil	39	5,0	43,3	Brasil

VENEZUELA			
Cód.	% Import	% A. Sur	1° región
84	14,8	9,5	Brasil
85	8,1	8,3	Brasil
30	6,7	22,8	Brasil
73	6,0	7,6	Brasil
02	5,1	91,7	Brasil

Elaboración propia. Fuente ALADI - Sistema de información de comercio exterior.
Por región nos referimos al mismo conjunto de países.

ANEXO K – CCR: ESTADÍSTICA HISTÓRICA DEL USO DEL CONVENIO, 1966-2015

Año	Operaciones cursadas (millones de dólares)	% sobre importaciones intrarregionales
1966	106,4	10,8
1967	332,8	33,0
1968	392,1	36,9
1969	481,8	37,0
1970	560,5	41,4
1971	695,2	46,8
1972	979,2	58,8
1973	1.398,4	60,5
1974	2.275,9	57,9
1975	2.384,7	59,5
1976	2.922,9	62,0
1977	3.936,0	66,0
1978	4.456,7	75,0
1979	6.420,7	74,0
1980	8.642,6	82,1
1981	9.331,4	76,5
1982	7.769,7	73,2
1983	6.470,5	84,1
1984	6.775,9	79,3
1985	6.725,8	89,3
1986	6.672,6	87,0
1987	7.491,8	88,2
1988	8.752,6	88,3
1989	10.136,9	90,9
1990	10.019,6	78,9
1991	11.610,5	72,4
1992	13.772,2	66,8
1993	13.175,8	56,0
1994	11.721,1	40,0
1995	14.020,2	39,3
1996	9.621,3	23,9
1997	7.864,2	16,7
1998	5.570,2	12,2
1999	3.930,5	10,3
2000	3.265,9	6,9
2001	1.472,8	3,2
2002	917,9	2,3
2003	702,3	1,6
2004	2.402,0	3,9
2005	4.106,5	5,3
2006	6.233,8	6,5
2007	11.403,8	9,8
2008	12.657,4	8,8
2009	7.063,4	6,7
2010	5.169,3	4,0
2011	5.822,7	3,6
2012	6.134,6	3,9
2013	5.630,3	3,6
2014	4.005,0	2,8
2015	2.206,8	1,9

Elaboración propia. Fuente ALADI

ANEXO L- FLAR: CRÉDITOS OTORGADOS POR PAÍS, 1978-2016

PAÍS	AÑO	CRÉDITOS OTORGADOS (en millones de dólares)				
		Balanza de Pagos	Liquidez	Reestructuración deuda externa	Contingencia	Total
Bolivia	1980	39,4				
	1981	13,1				
	1984		30,0			
	1985		165,0			
	1986	100,0	90,0			
	1988		28,0			
	1989		96,2			
	1990		121,2			
	1991		48,3			
	1992		19,2			
	2002		180,7			
	Subtotal	152,5	778,6	-	-	931,1
Colombia	1983		50,0			
	1984	229,0	300,0			
	1985		85,0			
	1999		125,0		375,0	
	Subtotal	229,0	560,0	-	375,0	1.164,0
Costa Rica	2003			156,0		
	Subtotal	-	-	156,0	-	156,0
Ecuador	1982	105,0				
	1983	16,8	50,0			
	1984		127,0			
	1985		34,0			
	1986	175,0	75,0			
	1988		92,7			
	1989		53,8			
	1990		117,4			
	1995		33,6	200,0		
	1996		33,6			
	1998	411,3	82,5			
	2005	400,0				
	2009	480,0				
	2012	514,6				
	2014	617,6				
	2016		156,5			
	Subtotal	2.720,3	856,1	200,0	-	3.776,4
Perú	1978	37,5				
	1983	195,0				
	1987		20,0			
	1988		130,0			
	1989		240,0			
	1990		128,5			
	1991	403,0				
	Subtotal	635,5	518,5	-	-	1.154,0
Venezuela	1987	271,0				
	1990		22,6			
	Subtotal	271,0	22,6	-	-	293,6
TOTAL		Balanza de Pagos	Liquidez	Reestructuración deuda externa	Contingencia	Total
	Millones de dólares	4.008,3	2.735,8	356,0	375,0	7.475,1
	%	53,6	36,6	4,8	5,0	100,0

Elaboración propia. Datos tomados de página oficial de FLAR (www.flar.net).

ANEXO M – SUCRE: EXPORTACIONES ENTRE MIEMBROS, 2010-2015

EXPORTACIONES BOLIVIA						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Cuba	2.896	356	631	1.328	519	360
Ecuador	63.655	89.576	221.211	150.279	102.349	117.147
Nicaragua	238	278	2.010	2.543	580	389
Venezuela	341.354	286.360	309.048	158.383	129.691	52.066
Al mundo	6.966.052	9.145.764	11.814.578	12.251.725	12.899.078	8.725.920
Región Sucre	408.143	376.570	532.900	312.533	233.139	169.962
%	5,9%	4,1%	4,5%	2,6%	1,8%	1,9%
EXPORTACIONES CUBA						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bolivia	1.520	6.905	4.043	1.789	3.180	2.275
Ecuador	3.046	10.218	14.855	9.762	18.271	6.067
Nicaragua	3.562	1.329	2.622	1.498	2.729	1.664
Venezuela	210.973	408.855	467.711	358.760	312.609	s/d
Al mundo	4.914.000	6.440.000	5.899.000	5.566.000	5.187.000	4.400.000
Región Sucre	217.581	420.402	485.188	370.020	333.609	7.731
%	4,4%	6,5%	8,2%	6,6%	6,4%	0,2%
EXPORTACIONES ECUADOR						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bolivia	13.675	22.658	21.712	23.520	26.172	36.478
Cuba	11.073	12.418	16.719	31.964	22.333	19.433
Nicaragua	75.538	16.919	18.850	17.640	19.925	74.215
Venezuela	973.960	1.474.470	1.006.027	461.587	563.703	325.699
Al mundo	17.489.907	22.322.335	23.764.737	24.750.931	25.724.433	18.330.613
Región Sucre	1.074.246	1.526.465	1.063.308	534.711	632.133	455.825
%	6,1%	6,8%	4,5%	2,2%	2,5%	2,5%
EXPORTACIONES NICARAGUA						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bolivia	435	203	290	517	548	695
Cuba	997	2.146	1.037	1.634	1.881	1.848
Ecuador	3.465	5.032	2.446	1.729	3.602	3.638
Venezuela	248.569	302.645	444.003	383.971	390.093	290.295
Al mundo	1.847.629	2.280.872	4.550.647	4.594.148	4.973.501	4.667.366
Región Sucre	253.465	310.027	447.776	387.852	396.124	296.476
%	13,7%	13,6%	9,8%	8,4%	8,0%	6,4%
EXPORTACIONES VENEZUELA						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bolivia	2.070	885	884	460	417	--
Cuba	36.662	63.697	27.011	7.386	4.539	--
Ecuador	37.902	81.696	66.979	13.961	9.499	--
Nicaragua	386	5.637	8.752	142	1.060	--
Al mundo	2.649.010	3.231.567	2.922.716	2.231.879	2.738.510	--
Región Sucre	38.288	87.333	75.731	14.103	10.559	--
%	1,4%	2,7%	2,6%	0,6%	0,4%	--

Elaboración propia. Fuentes: datos de Bolivia tomados del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia; datos de Ecuador y Venezuela provienen del Sistema de Comercio Exterior de ALADI; datos de Nicaragua fueron tomados del Banco Central de Nicaragua y los datos de Cuba se consideraron por reflejo (tomando las importaciones de los otros países con origen en Cuba) y del Banco Mundial.